全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全面揭示中国人的人情世故规则

街头智慧

老祖宗用血、泪、汗换来的忠告

□邢思存 编著

"混"不是浑不讲理，而是历练社会的生存哲学
成功必须耐得住、忍得下、看得远、承受得了



黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net
理想藏书5518 8

街头智慧

老祖宗用血、泪、汗换来的忠告

邢思存 编著



黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载
www.55188.com 理想藏书55188

图书在版编目 (CIP) 数据

街头智慧：老祖宗用血、泪、汗换来的忠告 / 邢思存编著 . -- 银川：宁夏人民出版社，2014.4
ISBN 978-7-227-05743-7

Ⅰ. ①街… Ⅱ. ①邢… Ⅲ. ①人际关系学—通俗读物
Ⅳ. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2014）第 059369 号

街头智慧：老祖宗用血、泪、汗换来的忠告　　邢思存　编著

责任编辑　赵学佳　梁　芳
封面设计　李艾红
责任印制　李宗妮

黄河出版传媒集团
宁夏人民出版社　出版发行

地　　址　银川市北京东路 139 号出版大厦（750001）
网　　址　http://www.yrpubm.com
网上书店　http://www.hh-book.com
电子信箱　renminshe@yrpubm.com
邮购电话　0951-5044614
经　　销　全国新华书店
印刷装订　北京中创彩色印刷有限公司
印刷委托书号　（宁）0013368

开　本　1020mm × 1200mm　1/10
印　张　44
字　数　720 千字
印　数　10000 册
版　次　2014 年 4 月第 1 版
印　次　2014 年 4 月第 1 次印刷
书　号　ISBN 978-7-227-05743-7/C · 144

定　价　29.80 元

版权所有　翻印必究

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言

常常有这样的现象，有些人在学校里学习成绩非常优秀，他们才高八斗、学富五车，甚至有着上天入地的本领，但毕业后在社会上反而“混”得举步维艰，落得个穷困潦倒、一事无成的下场。而那些在学校里成绩差的人，进入社会后却能如鱼得水，“混”得春风得意，功成名就。大家都是两个肩膀扛着一个脑袋，为什么人生竟会如此不同？ 这就要从街头智慧说起。

什么是街头智慧呢？ “街头智慧”是相对于“书本智慧”或“课堂智慧”而言的。所谓“街头智慧”，就是指书本上、课堂上学不到的，只有到街头去“混”才能学到的智慧。当今社会，人与人之间的交往越来越频繁，人际关系越来越复杂，没有人是一座孤岛，没有人能够脱离社会和群体独自存在，每个人都必须出来“混”，到社会这个大舞台上取得自己所需要的一切。而街头智慧就是实实在在地告诉你如何在复杂的社会丛林中顺利地生存发展并取得成功的智慧。街头智慧因为其实在，所以看起来有点土不拉几，或者有点不太光明正大，不那么冠冕堂皇，更没有华丽的词藻，不怎么动听，被一些自视清高的人所不齿，但是它机智灵活，威力巨大，能给人带来实实在在的用处。前面提到的现象中，成绩优秀的学生在学校里学到的更多的是书本智慧或者课堂智慧，这些东西一到了现实社会生活中，就变得中看不中用，而后者学到的更多的是实用的街头智慧。很多时候，街头智慧更胜于书本智慧。

出来“混”的人一定要懂街头智慧，这是最基本的要求。一个人如果不懂街头智慧，那就注定在社会上“混”不开，从一开始就注定了没有成功的可能。一个深谙街头智慧的人，哪怕刚开始能力差一些，出来“混”还是大有前途的，因为他只要掌握了这些实用的绝招，就迟早能够迎来命运的转机。相反，哪怕你是一名旷世奇才，如果不懂得街头智慧，也“混”不出个名堂，肯定会“混”到走投无路的地步。人在社会上“混”，每时每刻都离不开与人打交道，尤其在现代社会，世事尤其纷繁，人心更加复杂，为人处世更加举步维艰，要使自己的人生充满辉煌就更加困难。所谓“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，只有掌握街头智慧，真正做到左右逢源、八面玲珑、随机应变，才能获得成功。大凡成功的人，无一例外都明白这一点。他们读懂了社会的本质和人际交往的潜规则，知道对方需要什么，知道对方的脑子里在想什么——要想钓到鱼，就要像鱼那样思考！你几乎看不见他奔波劳碌，但是在不动声色中，他已经实现了人生的目标。

街头智慧似乎是游离于主流生活及主流话语之外的一种技艺，对于学习和使用街头智慧，有的人可能还存在误解，认为那是小人伎俩，有悖于道德，其实不然。和任何智慧一样，街头智慧本身也无所谓善恶。使用街头智慧的人，可能是坏人，也可能是好人。好坏的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

权衡，全在于运用的目的和方法如何。在充满复杂人性的社会丛林中，街头智慧告诉我们的是生存和斗争中必不可少的谋略和手段。尤其在某些特殊的时候，街头智慧就是我们最好的自我保护策略，甚至还可以帮助我们惩治邪恶。当你处在很多竞争者都在运用街头智慧的环境中时，你要是不懂街头智慧的话就难免成为别人前进路上的垫脚石。要想成功，你就只能比别人把街头智慧用得更多更好。

为了帮助广大读者在社会上“混”得更顺利，“混”得更出色，我们特别推出这本《街头智慧：老祖宗用血、泪、汗换来的忠告》。本书语言简洁易懂，形象生动，摆脱了其他类似书籍单纯说教、枯燥乏味的叙述形式，在讲述一个个成功者的故事的同时，展示了为人处世的艺术和成功生存的法则，如：放低姿态，给自己着点“保护色”；聪明人都懂得藏露术——该藏就藏，该露就露；借助他人的力量达到自己的成功；胜利不光靠打拼，还要靠做“局”；学会装样——你的表现会告诉大家你很重要……这些观点犀利大胆，一针见血，敢说真话，寥寥数字就将千年潜规则一语道破，点出了我们可能需要一辈子才能参透的道理…… 书中的很多说法都打破了我们的常规思维，从全新的角度诠释为人处世的绝妙法则，处处透着对现实社会的把握，处处闪烁着智慧。书中面对现实的视角、犀利的论述、精妙的剖析，让我们可以从字里行间感受到智慧的交锋，领悟到为人处世的学问。本书将帮我们拨开层层迷雾，使我们看清社会的本质与真相，让我们用最少的时间和精力掌握无数成功人士经过摸爬滚打、用血、泪、汗换回的宝贵经验，懂得日常现象背后的为人之道、处事之法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录

1. 人心隔肚皮，不能对谁都掏心

害人之心不可有，防人之心不可无 1
无利不起早，越是“热心”越要“防心” 2
咬人的狗不露齿，严加防范能忍的人 3
盯住眼前的“蝉”，更要小心背后的“黄雀” 4
轻易点头，也许是想拒绝你的要求 5
经常恭维你的，多数是你的敌人 6
最大的危险来自那些让你看不出危险的人 6
小心最了解你的人，有时他是最危险的 7
人的内心体现在脸上，而不是嘴上 8
别人的花言巧语和满脸堆笑或许暗藏杀机 9
不识诡诈，必陷奸谋 10

2. 心中有谱，趋利避险安身立命

为自己选个“蛹”，遮风挡雨 12
不要被骗，看清“利”中的“钩子” 13
“危言”总是别有用心，千万不要“耸听” 14
反常的举动背后必有不可告人的意图 14
免费的午餐里大多有“毒药” 15
用理智避开机遇中的陷阱 16
工作中的好心人未必都有好心肠 17
不断向你提问，其实是想阻止你提问 18
如果对方谈话速度加快，可能是心中紧张或不安 18
别人的话，过一遍脑再入心 19
听到“一见如故”，就要提高警惕保持距离 20

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. “底线”最需要“防线”

“底线”设防才能不被“抄底” 21
心事烂在肚子里，不给长舌者露“谈资” 22
吐工作苦水，千万别找公司里的人 23
对自己的职业规划守口如瓶 23
适当地保留自己的秘密 24
该含糊时就含糊 25
不谈论隐私 26
不提自己不光彩的过去 27
别人的隐私，可以听但不可以说 28
说出来的永远少于需要说的 29
不可全抛一片心 30
向别人倾吐心事要慎重 30

4. 以其人之道还治其身

慧眼识人，揪出“潜伏”的小人 32
墙头草，根据类别选“除草剂” 33
防治伪君子，他伪你更伪 34
他好猜疑，你用狐疑化危局 35
他忘恩负义，你一手戴套、一手支棍子 36
面对刁难，以谬制谬 37
解决争吵，“冷处理”显奇效 38
遭遇突袭，冷静思考、狠心应对 39

5. 人心如窗纱，看透不点透

话由心生，听出他的真意 40
看！眼睛告诉你他的心思 41
不同的笑容演绎不同的心灵风景 42
从习惯动作看清对方 44
谁都想掩盖自己的底牌 45
人心犹如一层窗纱 46
读懂但不被发现，让你的行动有下文 47
从日常行为中识破小人的“忠心” 48
反馈试探，掀开他的老底 49
换个新角度，探清他的本质 50

6. 麻雀攀高枝，成功者助你登上青云

想成功，先与成功者为伍 51
攀上贵人，请他帮你实现梦想 52

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信 [illegible] 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制造舆论，壮大你的声势……53
狐假虎威，借对手之势为我所用……54
寻找你生命中的“贵人”……55
依靠“贵人”，出人头地……58
“贵人”相助，改变人生……60
“贵人”相助，减小创业风险……62
依靠“贵人”，可以缩短你的奋斗时间……64
依靠“贵人”，跨越逆境……65
背靠大树好乘凉……67
结交名人做“贵人”……69
借助“贵人”抬高身价……72
依靠“贵人”要讲究方式……75
打造你的“贵人”关系网……77

7. 借他人之手，成自己之事

把虾米联合起来，能帮你吃掉大鱼……80
巧转关系，借能人之手办好棘手之事……81
离间，让对手帮你打败对手……82
借“东风”，提早走出困境……83
自己打不过，让影子跟他打……84
你不是万能的……85
借人之力也可成事……85
成大事者必懂得整合他人之智……86
向所有可能的人“借力”……87
给点甜头好办事……87
巧用激将法……88
有软有硬，直指人心……89
莫做独行客，学会借势扬名……90
顺势而为，借时势而成气候……92
利用别人的风头让自己出风头……92

8. 酒香也怕巷子深

王婆卖瓜，必须自夸……94
自卑者错过机遇，自信者创造机遇……95
聪明人，就要自我推销……96
聪明的人会在蛋糕上裱花……97
是金子就要让自己发光……98
每一件小事都是绝佳机会……99

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9. 打肿脸充胖子，把自己“做大”

往脸上贴黄金，增加办事筹码 101
以小博大，“炒”出你的最大价值 102
制造“地球离开我就不转”，赢得大家重视 103
给魅力加点“磁性”，吸引更多的人 104
在形象名片上下功夫，谁都会对你印象深刻 105
在重要场合“曝光”，让更多人认识你 106
制造一些神秘感，勾起他人注意 107

10. 以“软火”炖熟“硬骨头”

以柔克刚，滴水穿石 109
言拙意隐，辞尽锋出 110
绵里藏针，柔中带刚 111
乱其心智，不战而屈人之兵 112
学会在背后说人的好话 113
情义情结，网住人心 114
为他人鼓掌，为对手叫好 115
说得好不如哭得妙 115
适时暴露自己的缺点或弱点 116
让别人得意，让自己满意 118
附和地倾听，博取对方欢心 119
不要吝于赞美他人 120

11. 观风撒网，圆润通达

圆滑，无伤害地实现目的 121
顺势而为，用最省力的方式取胜 122
睁一只眼闭一只眼，无谓之争无须争 123
热情关切，打动内向的“陌生女” 124
爱到深处，不妨“趁火打劫” 125
鉴才有道，大权控、小权授 126
对待不同的人，选择不同的方法 127
既然不能反抗，那就顺其自然吧 127
牢骚太盛惹祸上身 128
轻诺者，必寡信 129
诙谐应对他人过错 129
话不可说满，说满则溢 130
别去计较非原则性问题 131
同谁都能和睦相处 131

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到什么庙里烧什么香……132

12. 不按规则办事也是一种规则

人生变幻莫测，需随机应变处之……133
不按规则就是一种规则……134
懂得变通退避，趋福避祸……135
征服鸡群的规则：先打看门狗……136
一剑封喉，打完就跑……137
打破惯性思维，不做经验的奴隶……138
顺时而变，计划也能赶上变化……138

13. 见机行事，随势而变

冷眼静观，抓住隐藏于变通中的机遇……140
因环境而变，具体问题具体分析……141
狡兔三窟，有备用方案就不会措手不及……142
以变制变，出路自现……143
临危不乱，“诈”赢得生机……144
置身暗处，以观全局……145
个性不可随意张扬……146
以逸待劳，择时而动……146
平易近人，积聚人气……147
炫耀易遭嫉……148
厚积才能薄发……148
不露声色，不惹祸端……149
让敌人轻看，让自己安全……150
虽然居功，不可自傲……150
暂时的隐匿，只为日后的崛起……151

14. 口会择言，心有算盘

口不择言闯大祸……153
宁可犯口误，不可犯口忌……154
这壶不开提那壶……155
别让手机成为手雷……156
一句随意的笑话也可能让你置身险境……157
先自责可以避免大的冲突……158
不轻易责备别人……159
不要在别人的伤口上撒盐……160

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

15. 把握分寸，嘴上带尺脚下有路

响鼓无须重锤敲 162
掌握火候，说笑间得“笑果” 163
别拿滑稽当幽默，小心惹人更害己 164
不把话说绝，平和解决矛盾 166
淡化感情色彩，委婉地表达你的不满 166
批评之后给对方铺退路 167
对“不争气”者多激励，少责骂 168
用模糊语言说尖锐的话 169

16. 会绕弯子，少碰钉子

巧用暗示，拒绝也不得罪人 170
放枚“糖衣炮弹”，批评奏效不伤人 171
亡羊没关系，迂回去“补牢” 172
学会尊重，私底下指出别人的缺点 173
用谦虚的态度和人说话 174
反驳也要给别人留面子 175
会绕圈子才能左右逢源 176
面对有意刁难，要化被动为主动 176
用类比法反驳诘难 177
诱导对方不得不说“是” 178
难言之隐，一喻了之 179
装作不知道，说得更奇妙 180
面对责难这样说 182
话不投机，及时转弯 183

17. 说话滴水不漏，办事天衣无缝

实话要巧说，坏话要好说 186
安慰，好话一句三冬暖 187
批评不忘铺退路，以防山不转水转 188
难说的话，可以顺水推舟 189
主动，“开涮法”解决冷场时 190
巧妙应对咄咄逼人的话 190
借他人之口传达歉意 191
绕个圈子，学会有艺术的说“不” 191
难以启齿的逐客令要讲的不动声色 192
拒绝求爱者最好用暗示 192
以柔克刚，正话反说吐逆耳忠言 193

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境 194

18. “你死我活”不如“你好我也好”

大家好才是真的好 195
狮子和老虎结亲，必要时要与狼共舞 196
懂得分享才能收获更多 197
不要让同事都反对你 198
领头羊也可能遭到孤立 200
优越感越强烈越容易树敌 201
独享荣耀就会失去合作 202
利益独吞不得人心 204

19. 适者生存，而非强者生存

与强者博弈，识时务者为俊杰 205
最强的实力，最低的存活率 206
与弱势对手结盟，合力击垮最强对手 207
坐山观虎斗，看着热闹捡便宜 208
根据事情的变化采取不同的行动 209
出牌就要不按常规 210
此路不通，另寻他路 211
换个思路，垃圾变美金 212
拨开迷雾，找寻阳光 212
“除了妻儿，一切都要变” 213
变麻烦为机会 214

20. 要生存就要比对手跑得快

用“相对速度”求生存 215
利益本是无情物，化作利剑不认亲 216
给契约配上“剑”，让它迅速生效 217
麻痹对手，抢得先机 218
审时度势，把握良机 219
先下手为强，后下手遭殃 220
毛遂自荐，“秀”出自己 220
收放结合，才能把人牢牢制住 222
摸透底细，该出手时再出手 223

21. 必要时把“谎言”作为你的保护色

要安全，用谎言给自己镀层保护色 224

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

撒个小谎，避免伤害赚人缘……225
借“谎言”走下台，不折面子脱窘境……226
虚设一条底线，让谎言比真话更可信……226
正话反说，让你的言语更有魅力……227
制造戏剧性，增强你的吸引力……228
他说谎，你可以将计就计……229
利用心虚策略，悄无声息辨别谎言……230

22. 出头的鸟儿被枪打，开屏的孔雀露屁股

与众不同会酿成悲剧……232
不要轻易张扬个性……233
不要总是锋芒毕露……234
切莫清高孤傲……235
为人低调好处多……236
爬得越高则可能跌得越重……237
不争者得天下……238
学会坐冷板凳……238
谦逊的人最高贵……238
懂得自嘲可以赢得更多……240
示弱不是无能……240
强出头者往往会被石头砸了脚……241

23. 伤什么也不要伤别人的面子

心领神会，替别人遮掩难言之隐……242
不要逼着别人认错，否则会让他心存怨恨……243
遭遇尴尬，要给他人台阶下……243
批评时给对方备好台阶……244
保护失败者的面子，不给自己树敌……245
得到他人的认可，勿当面揭穿他人的错误……245
善于周旋，总能化干戈为玉帛……246
因势利导，错中求胜缓解危局……247
打圆场要让双方都满意……248
巧妙暗示，远远胜过当面指责……249

24. 用委婉的话说出你的拒绝

委婉地说“不”，让被拒绝的人有面子……250
拖延、淡化，不伤其自尊也将其拒绝……251
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝……252
带着友善表情说“不”，保存和气将其拒绝……252

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信: 958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利用对方的话回绝，干脆又不伤人 253
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝 253
不失礼节地拒绝他人的不当请求 254
绕个“圈子”再拒绝 255
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝 256
找个人替你说“不”，不伤大家感情 258
遭遇拒绝后坚持友好的语气 258

25. 聪明处世，不妨糊涂点

糊涂做人，明白做事 260
聪明人绝不能说自己聪明 261
糊涂些，将自己的“野心”隐藏起来 262
高妙的隐者之道：大隐隐于朝 263
藏住对你不利的一面 264
不露痕迹地装糊涂是真聪明 265
心怀大计，装疯卖傻为自己蓄势 266
忍人之不能忍，方能成别人所不能成之事 267
糊涂的人因“傻”得福 269
不痴不聋，不做阿翁 269
恰到好处，才是最好 270

26. 脸皮薄，吃不着；脸皮厚，吃个够

不要太在意别人的眼光 272
舍得面子才能得人心 273
脸皮厚一点，交际顺一点 274
以退为进，把面子包袱丢给别人 275
迎着别人的嘲笑前行 276
人前放下面子，内心挺起腰杆 277
脸皮厚一点，软磨硬泡便会泡出希望 278
走出虚荣的死胡同 279
不要把得失看得太重 280
莫怕“出丑”而失去尝试的机会 280
消除自己渴望被赞许的心理 281

27. 通关系，进什么庙烧什么香

摸清对方性格再行动 282
见人说人话 283
瞄准目标，说话专挠心窝子 284
挖出共同爱好，增进彼此私交 285

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

套上近乎才能巴上关系......286
多说“我们”，不是自己人也拉成自己人......287
高明地插话，步步为营套近乎......288
即使他是一块疤，也说他是一朵花......289
自己得意事放心里，对方得意事挂嘴边......290

28. 场面人就要会说场面话

场面话，可说不可信......292
让人给面子，自己就要像个成功者......293
三杯酒量，不熟也能混熟......294
热嘴化冷场，打破交际中的僵局......295
场面上，要说场面话......296
察言观色，把话说得恰到好处......297
莫要嘴巴比脑子转得快......298
用谐音把话说圆......299
答非所问，揣着明白装糊涂......300
两难问题要学会含糊其辞......301
看人说话，区别对待......302
同一种意思换一种表达......303

29. 踢开头三脚，让别人“相见恨晚”

笑出你的善意，赢得对方好感......305
热情地喊出对方名字，大家不再陌生......306
吸引，以己之长巧“迎”他人之短......307
两个非语言技巧，让他乐于顺从你......308
冠个头衔，让他鼎力相助......309
把一句话说得扣动人心......310
第一次就记住他的名字......311
社交中微笑的神奇作用......313
别小看肢体语言......314
打开话匣子......315
与人交谈，切忌自己说个不停......316
寻找与陌生人的共同话题......317
与陌生人主动握手就是送他的见面礼......318
做厚缘分，把热情写在脸上......319

30. 人人都是“戴高乐”，随时准备好“高帽子”

给他最想要的那种“捧”......321
找闪光点，捧起来省力又见效......322

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从细微处开始，捧得更高……324
瞄准独特性，捧得他美滋滋……325
练习随时捧你身边的男男女女……326
老板也喜欢好听的话……327
赞美领导是职场基本功……328
摸透心思，投其所好……329
大胆投资，及时收获……331
适当恭维，领导舒服，你也舒服……333

31. 晴天留人情，雨天好借伞

懂“中国式人情”不栽跟头……335
投资“人情生意”，一本万利……336
储蓄人情，先开“人情账户”……337
人情如存款，时时储、日益多……338
人情不可轻易“透支”……339
有好处分给他人一杯羹，免遭日后黑手……339
即使不能救助他人，但也不能落井下石……340
超预期的付出会获得超额度的信赖……341
主动吃亏，让对方不得不还你人情……342
故意让人占点便宜，人情积少成多……343
熟记名字，更容易抓住对方的心……344
把“双赢牌”蛋糕做大，让别人欠你人情……345

32. 摸好瓜要找准藤，做大自己的关系网

“不是一家人，不进一家门”，让亲戚越走越亲……347
恰同学少年，该靠就要靠一把……348
抓老乡感情线，拓展结交、广开局面……349
树立共同的敌人，找出心照不宣的合作者……350
尊重“老前辈”，打通你的职场人脉网……351
利用边缘人物，攀上目标人物……352
珍惜人脉大树，辐射扩展你的人脉……352
活用父母的关系网，做大自己的关系网……353
善待落难者，赢得他人的钦佩……354
结交“实力人物”的身边人……355
交往次数越多，心理距离越近……356
学会通过中间人迅速拓展你的人脉……357
在重要的场合曝光，让更多人认识你……358

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

33. 自己辛苦跑，不如搭乘财富快车

借力而为，用他人之光照亮自己“钱”程 …… 359
创业，不一定要蛮干 …… 360
智谋迂回他人间，空手也能套白狼 …… 361
坐山观虎斗，用零成本收获大效益 …… 362
看到远处的机遇，决胜于千里之外 …… 363
把握政策，挖出“黄金” …… 364
巧打时间差，赚足机遇钱 …… 366

34. 记住：生意场上无禁区

用好杠杆原理，轻轻松松挣大钱 …… 368
妙用“高价”，让对方乐呵呵当“冤大头” …… 369
从对手的忽略中，赚取超额利润 …… 370
通过为他省钱，赚走他身上的钱 …… 371
钟情于金钱，才会有所作为 …… 372
立志在我，成事在人 …… 372
要赢，就不按常规出牌 …… 373

35. 有“礼”走遍天下

有礼走遍天下，既要礼貌也要礼物 …… 375
送礼随大流，看不到效果 …… 376
找个借口，用礼物联络感情 …… 376
送礼一定要权衡利益得失 …… 378
礼物厚薄贵贱有说道 …… 378
要送好礼，千万莫碰对方禁忌 …… 379
把礼包送给关键人物 …… 379
走出“礼重情意轻”的怪圈 …… 380
送礼，一场品位的赌博 …… 381
别让礼物“赤身裸体” …… 382
正面入手难，就侧面出击 …… 383
时机不对，你就成了“贿赂”者 …… 384
礼物不实用，反而成“垃圾” …… 385
送有个性的礼物方显与众不同 …… 386

36. 饭局对了，事情就成了

在中国 99% 的事情在饭局上开始 …… 387
宴请就是一场利益的角逐 …… 388

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重视请客吃饭背后的玄机 388
设宴是体现风范的一种手段 389
酒是维系情感的纽带 389
巧抓时机，求人办事事半功倍 390
该拍的“马屁”，聚会时使劲拍 391
餐桌上的“激励”更有效 392
酒桌上把生意敲定 392
商务“概念饭”要巧吃 393
饭局分三六九等，应酬有高低贵贱 394
找个好理由，勾起对方的胃，打开应酬的门 395
宴请“风水学”，选择地点有门道 396
摸清主角，点菜如同“点秋香” 397
结尾应酬好，钓条长线大鱼 397

37. 朋友多了路好走

多结交带“圈”的朋友，朋友会越处越多 399
结交几个“忘年知己”，友谊路上多份力 400
第一个五分钟攀谈法，让陌生人轻松变朋友 401
看住朋友的面子，就是看住自己的面子 402
穿朋友的鞋子，增进彼此交情 403
重视友谊，善用朋友 404
要有一个好人缘 405

38. 人在江湖漂，小心“朋友”刀

走过同样的路，未必是同路人 407
把握自己的“定盘星”，莫被别人当枪使 408
隐藏阿喀琉斯之踵，以防密友点中自己“死穴” 409
做好“间谍”工作，与朋友安全地常来常往 410
越是“热心”，越要防范 411
“养虎”不可为患 412
不可与小人永远共舞 413
让欲望成为动力而不是祸根 415
强者面前示弱不示强 416
谨防“无中生有” 416
成于慎，败于纵 417

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人心隔肚皮，不能对谁都掏心

害人之心不可有，防人之心不可无

荀子在论人性时说："人之性恶，其善者伪也。"固然有些偏激，但现实生活中的确要在与人打交道时谨慎小心一些，对交往不深的人不妨多点戒心，考虑一些防患对策，为自己留些"逃生"的余地，才不至于在事情发生之际追悔莫及。正所谓"害人之心不可有，防人之心不可无。"

其中，"害人之心不可有"，道理不言自明，从小到大长辈们就教育我们要坚持这个人生信条；但"防人之心不可无"，这一点却常常为我们所忽略，没有将其摆到心中合理的位置。究其原因，也许是我们错误地认为所有的其他人也会像自己一样坚持"害人之心不可有"的信条。

事实上，我们的世界远没有达到想象中的那样美好。在我们漫长的人生旅途中，总是会遇到这样或那样的陷阱、险阻，稍有不慎便会失足，而这一失足究竟能酿出多少悲剧，也许连我们自己都说不清楚。

张丽是某化妆品公司的业务骨干，她的业绩一直非常突出，与上司丁姐的关系也很亲密。新来的业务员小洁被安排到张丽带领的这个小组，小洁很年轻，一副纯简单的模样，和张丽很谈得来，两人很快成了好朋友。

一次，张丽因为疏忽，在工作中出了一个小差错。要求严格的丁姐严厉地批评了她，张丽有些不服气，一整天都板着脸不说话。吃午饭的时候，小洁在张丽面前把丁姐大骂了一顿，似乎早就看不惯那个"老女人"独断专行的作风。话虽然有点过分，但还是让张丽心里舒服了一些，她忍不住跟着骂了几句。

这件事张丽并没有放在心头，不久，她却发现许多重要客户都不再和自己联络了，最令人震惊的是，小洁的桌上竟然摆着这些客户的详细资料。张丽愤怒地找到丁姐，没想到丁姐冷淡地说："自己的工作没做好，就不要抱怨别人。还有，有意见可以当面跟我谈，不用背后议论。"

一瞬间，张丽明白了一切。但气愤和后悔早已于事无补，几天后，她便离开了这家公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

故事中，张丽的错误在于只有不害他人之心，却没有防范他人之心。她识人不清，没有看到小洁亲切的外表下包藏着的祸心，结果错误地将心存歹意的小人当做朋友，留下了可以为人利用的“把柄”，掉进了人家挖好的陷阱。

人生从某种角度看也是一场战争。在这种战争中，为了求生存，必须要有慎重的生活方式和态度，这样才不至于上某些人的当，吃大亏。所以，请你记住：害人之心不可有，防人之心不可无，万丈深沟终有底，唯有人心不可测。

无利不起早，越是“热心”越要“防心”

众所周知，一般情况下，我们有一些自己不能办的事才会主动请求别人帮忙。但有的时候却恰恰相反，即使你根本就不需要帮忙，一些人仍会无缘无故地献上“热情”，主动向你伸出援助之手。

遇到这种“好事”，你可能会非常高兴，心想“有人对自己好还不好吗？”殊不知，这种“好”的背后往往隐藏着让你无法估量的“坏”。想一想，无缘无故，有谁愿意做“赔钱的买卖”呢？人们常说这样一个词——无利不起早，事实往往亦是如此。因此，当遇到这种“热心人”时，一定要加倍小心。

一个傍晚，王大妈正在散步，街上灯火辉煌，王大妈一边欣赏夜景一边往前走。正当大妈兴致勃勃的时候，一个年轻人突然从旁边走过来，热心地搀扶着她边走边说：“大妈，瞧您这么大年纪，还是走人行道安全，小心车把您给撞了。”面对如此热心的年轻人，王大妈心中一阵感激，连声说：“谢谢！”很快，年轻人就消失了。这时，王大妈忽然觉得有点蹊跷，她心想自己身子还算硬朗，而且走的路并不是危险地带，这个年轻人却主动将他扶上人行道，心会这么好？她下意识地摸摸口袋，才发现200多元钱“不翼而飞”了，王大妈这时才恍然大悟，刚才那位“热心人”已经在扶他的过程中将她口袋里的钱掏走了。

不难看出，王大妈就是因为没有防备这个年轻人，才使自己的200多元钱被偷。相比起王大妈的这次遭遇，李小姐的遭遇就更值得警惕了。

某日，李小姐在自动取款机前取钱，有一男子紧跟其后。

李小姐由于对信用卡的使用不是很熟练，连着输入了两次密码都没能取出现金。那位男子装作非常“热心”，就走上前把李小姐的卡退出来，拿到旁边的自动取款机上试了半天，也没有取出钱来，便说可能是自动取款机坏了，转身将信用卡还给了李小姐。

李小姐第二天再到银行查询时，账上的500元钱早已没有了。后来那位男子被公安机关抓获。

其实故事中的那个骗子，所用手法非常简单。他早就等在自动取款机附近，看到有人用自动取款机取钱时操作不熟练，就走上前去假意帮忙，就在他拿过取款人的银行卡时，便以熟练的手法偷梁换柱，用自己手中一张没有钱的空卡插入取款机。在取款人输入密码时，由于已经换卡，当然密码不符，取款人不得不再输一次密码，此时骗子已经把密码看在眼里，他们悄悄把密码记下来，然后帮取款人取出银行卡，还“好心”地提醒取款人，可能密码记错了，今天不要再取钱了，免得卡被机器“吃”了。取款人离去后，骗子便马上把取款人卡上现金全部取走，而后再用这张空卡去骗下一个受害人。

在这个复杂的社会，当你面临困难，别人主动伸出热情之手时，你或许会因为一时的感激涕零而失去防范之心。这样，一些别有用心的人就会乘虚而入，在假意给你提供帮助时悄悄伤害你，如顺手窃取你的财物。

所以，我们在接受别人的热情帮助时，切不可掉以轻心让他人有机可乘。该信任的时候还是要信任，同时也要做好防范的准备，以避免出现问题时悔之晚矣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

咬人的狗不露齿，严加防范能忍的人

精于世事的人，几乎都能发现这样一个现象：能够忍耐常人所不能忍之事的人，将来一定会伺机报复，不可不小心。正所谓“咬人的狗不露齿”，越是能忍的人，我们越要严加防范。

1805年奥斯特利茨战役和1807年弗里德兰战役中，俄军被法军打得大败，实力大大减弱，刚登基的亚历山大一世为重整旗鼓，与拿破仑展开了新的较量，与以往不同的是，这次他使用了新的“壮举”，卑躬屈膝地讨好对方，处处表现出退让的姿态，以屈求伸。

1808年，拿破仑决定邀请亚历山大在埃尔特宫举行会晤。这次会晤，是拿破仑为了避免两线同时作战，用法俄两国的伟大友谊来威慑奥地利。

亚历山大认为目前俄国的力量不足对抗拿破仑，还必须佯装同意拿破仑的建议，并向他“献媚取宠”，争取准备的时间，妥善做好准备，时机一到，就从容不迫地促成拿破仑垮台。

有一次看戏，当女演员念出伏尔泰《奥狄浦斯》剧中的一句台词，“和大人物结交，真是上帝恩赐的幸福”时，亚历山大一脸真诚地说：“我在此每天都深深感到这一点。”这使拿破仑非常满意。

又一次，亚历山大有意去解腰间的佩剑，发现自己忘了佩戴，而拿破仑把自己刚刚解下的宝剑赐赠给亚历山大，亚历山大装作很感动的样子，热泪盈眶地说：“我把它视作您的友好表示予以接受，陛下可以相信，我将永不举剑反对您。”拿破仑对他也彻底消除了戒备。

1812年，俄法之间的利益冲突已经十分尖锐，这时亚历山大认为俄国已做好准备，于是借故挑起战争，并且打败了拿破仑。

亚历山大总结经验教训时说：“拿破仑认为我不过是个傻瓜，可是谁笑到最后，谁就笑得最好。”亚历山大伪装自己，使拿破仑放松了警惕，又暗中壮大自己的势力，最终打败了对方。拿破仑被亚历山大“忍让”迷惑了，终于失掉了自己的帝国。

在很多时刻，忍让并非是出自真心，而是在暗中积蓄力量，如果你没有看到它背后的企图，到时吃亏的一定是你。

“忍耐”可以让权力转换在瞬间完成，那些看似波澜不惊的退让会使你在几个回合之后，失掉自己的优势。

在中世纪的欧洲，国王的权力来自教皇，君权神授，神权高于君权。

1076年兵荒马乱时，德意志帝国皇帝亨利与罗马教皇格里高利争权夺利，斗争日益激烈，最后发展到了势不两立的地步。

亨利首先发难，召集德国境内各教区的主教们开了一个宗教会议，宣布废除格里高利的教皇职位。格里高利则针锋相对，在罗马拉特兰诺宫召开全基督教会的会议，宣布驱逐亨利出教，不仅要德国人反对亨利，也要在其他国家掀起反亨利浪潮。

一时间德国内外反亨利力量声势震天，特别是德国境内大大小小的封建主都兴兵造反，向亨利的王位发起挑战。

亨利面对危局，被迫妥协，1077年1月，他身穿破衣，骑着毛驴，冒着严寒，翻山越岭，千里迢迢前往罗马，向教皇忏悔请罪。

格里高利不予理睬，在亨利到达之前躲到了远离罗马的卡诺莎行宫。亨利没有办法，只好又前往卡诺莎拜见教皇。教皇紧闭城堡大门，不让亨利进来。为了保住自己的皇帝宝座，亨利忍辱跪在城堡门前求饶。

当时大雪纷飞，地冻天寒，身为帝王之尊的亨利屈膝脱帽，整整在雪地上跪了三天三夜，教皇才开门相迎，宽恕了他。

亨利恢复了教徒身份，保住了帝位。当他返回德国后，集中精力整治内部，将曾一度

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

危及他王位的内部反抗势力逐一消灭。在阵脚稳固之后，他立即发兵进攻罗马，以求报跪求之仇。

在亨利的强兵面前，格里高利弃城逃跑，客死他乡。

这里，我们看得出亨利“含辱负屈的卡诺莎之行”是别有用心的。在他与教皇对峙、国内外反对声一片，特别是内部群雄并起、王位岌岌可危的情况下，他利用苦肉计取得和解，赢得喘息时间，然后重整旗鼓，再和教皇较量。教皇没有看到他的险恶用心，最后客死他乡。

一时的“胯下之辱”或者表面的“负荆请罪”都会让我们以为对方有真心诚意，但实际上，会咬人的狗都是不叫的，大多能忍奇辱之人，日后必有过人之处。这是我们最应该防范的。

一句箴言：能够忍受奇耻大辱的人，内心或极凶恶或极宽阔，不可等闲视之。

盯住眼前的“蝉”，更要小心背后的“黄雀”

“螳螂捕蝉黄雀在后”的寓言几乎是无人不晓了，但这个寓言带给我们的真正启迪，又有多少人铭记于心呢？人常常在取得某个阶段的胜利之后便会得意忘形，不思进取，殊不知这种安逸意识的背后，隐藏着类似黄雀那样危险的因素。

春秋时吴越之战，越国战败，越王勾践被俘沦为阶下囚。但吴王夫差是个胸无玄机、智力平庸的人。他拒绝听从谋臣伍子胥的忠告，而被谄媚、贿赂所惑，把自己的宿敌越王勾践释放回国。

越王回国后，马上把越国最漂亮的女子西施进献给夫差。夫差得到西施后，整天沉溺于酒色当中，日甚一日。每逢西施胃病发作、手抚胸前的时候，那种病态美让夫差销魂落魄，一切军国大事都抛在九霄云外。对外，夫差贪图武功，北伐齐国，忠言劝谏的伍子胥被他责令自杀。夫差的种种行为使太子友深感忧虑。为了让父王回心转意，他决心设计使夫差觉悟。

一天，太子友手拿弹弓，浑身透湿，一副狼狈不堪的样子，跑来见夫差。吴王见状惊诧非常，急忙询问原因。太子友说：“清晨我到后花园，听秋蝉在树枝上得意地鸣叫，正当蝉鸣高兴的时候，一只螳螂却聚精会神地拉开架势，准备捕捉秋蝉。而此时，螳螂压根也没想到，一只机灵的黄雀正在林中徘徊，它屏住气，轻巧极了，两只闪亮的眼睛一刻也没有离开螳螂。黄雀专心致志地想吃到螳螂，正好我在一旁，马上拉开弹弓，集中精力瞄准。因为只顾黄雀，没提防脚下，结果一下子跌到大水坑里，弄成现在这副样子。”

夫差听完太子友的叙述，似有所悟，他说：“看来这是因为你贪图近利，不考虑后患，瞻前而不顾后是天下最愚蠢的行为。”太子友连忙接住吴王的话说：“天下最愚蠢的事，恐怕没有比这更厉害的吧？当初齐国无缘无故地去攻打鲁国，集中军队倾巢而出，自以为可以占有鲁国，没想到我们吴国正动员所有兵力，长途远征齐国，齐军惨败。眼看吴国可以吞并齐国了，岂料越国正在整顿军队，挑选那些愿战死沙场的勇士，由三江杀入五湖，挥师北上，一心要捣毁我们吴国，报当年越王受辱之仇。”听到此处，吴王全明白了，太子友所讲“螳螂捕蝉，黄雀在后”的故事，是规谏他打消北上伐齐的念头。吴王哪里再能听进半句，大怒道：“这全都是伍子胥的那一套，妄想阻挠我的计划，伍子胥已经自杀，你再多嘴，我就废掉你！”太子友悻悻然地退了出去。

果然，几年之后，吴王夫差为了扬盟主之威，率领大军北上远征。可是，由于大队人马连续二十天的急行军已经疲惫不堪，成强弩之末之势，根本不能再战了。而此时，那位忍耐力极强的越王勾践，不再忍耐，抓住这一最佳时机，向吴国发动突袭。夫差本土危急，赶忙回军救援，结果，被以逸待劳的越军包围，吴军不堪一击，一战即败。最终，吴国都城沦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陷，吴王无路可逃，只好自杀。

也许，吴王死前才后悔，不该不听伍子胥的规谏，而让他自杀；也才真正理解了太子友所讲的故事。所以临死之际，他用布把自己的脸蒙了起来，表示他在九泉之下无脸再见伍子胥了。可惜，悔之晚矣！很显然，越国灭掉吴国，正是螳螂捕蝉，不知黄雀在后，其结果是黄雀吃了螳螂。

现实世界里，为了生存和发展，许多人互相敌对、联合、渗透，形成一种复杂的关系网。处在这个关系上的个体和组织互相牵制。如“蝉”之背后有“螳螂”，“螳螂”之后又有“黄雀”的格局。特别是在追求利益的时候，一定要辨明各种利害关系，识别其中潜伏的危机，注意首尾兼顾。不要做秋蝉，也不要做螳螂，哪怕你是黄雀，还要看看身边有没有藏躲着的弹弓手呢！

我们不能像国王起初那样，总是盯住眼前的敌人。我们要学会“眼观六路、耳听八方”，因为，最危险的敌人往往站在你的身后。就拿不见硝烟却充满竞争的商场来说，你不要总是与眼前的商业对手较劲，务要置之死地而后快，要能够发现潜在的威胁，否则就有可能在于对方争得不可开交的时候，被作壁上观的第三者白捡个便宜。

电视剧《大染坊》中，上海的林家为了抢占北方市场，与天津的开埠印染厂争得不可开交，并且决定挤掉开埠之后立即便向主人公陈六子的宏巨染厂下手。这时候，开埠向宏巨求援，一开始陈六子并没有动生色，而是等到两家都元气大伤的时候，突然降价。这样一来，固然打击了林家，却同时也把开埠给挤垮了。由于开埠与林家积怨颇深，陈六子顺理成章地低价收购了开埠，转而又将林家打得落花流水。不难看出，开埠染厂实际上就扮演了寓言中邻居的角色，他只把眼光盯在对手林家身上，却没有提防宏巨的陈六子，结果被陈六子一口吞掉了。

所以，进行任何竞争都要懂得分析实际争战的复杂性，“眼观六路、耳听八方”。当你为眼前对手绞尽脑汁的时候，更要好好留心一下自己的背后，千万不要一触即发，应学会以静制动，只有这样才能立于不败之地。

轻易点头，也许是想拒绝你的要求

轻易点头所表现出来的是一种无可奈何的心态，明明心中很不耐烦，然而碍于面子或者某种特殊情况，不得已做出点头的动作，而实际上，它是一种拒绝的表现。

连小孩都听能懂的两句英文就是，点头“yes”，摇头“no”。然而在现实生活中，这点头的含义还需要细细揣摩。在很多时候，点头并不表示同意，而轻易点头更有可能是一种无声的拒绝。

当我们向别人提一个要求时，对方还没等你说完自己的叙述便频频点头答应，而最后却没有实际的行动来帮助自己实现要求，这很明显就是一种应付式的答应，其真实含义为含糊式的拒绝。

心理学告诉我们，当一个对你的性格、目的所知不多的人，对你的请求显示出“闻一知十”的态度时，通常是不想让你继续说下去。当我们要帮助一个人时，总是有耐心地听他讲完，然后根据问题的难易程度来决定该怎样做。所以出现这种情况的解释就是要么他不愿意帮助，只是出于礼貌而不采取直接拒绝你的办法。要么他没有听懂你的意思，只能用这种方法来表示听懂了。

通常情况下，总是自己话还未说完，对方就连续地说“好的，好的……”，或者心不在焉地说“行，就这样吧”的时候，往往在我们的头脑中都会产生一种不祥的预感，感觉心里没底。非常不相信对方做出的承诺的真实性，总感觉对方根本就没有听明白其中的意思或者

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有深思其中的含义，而且所表现出来的更多的是无奈和敷衍。所以，当你听到对方轻易答应时，不要被这种现象所迷惑，而认为他是个非常热情的人。其实，这时候你要知道，你的目的没有达到。要清楚不能在这一棵树上吊死，应该寻找更多有效的方式或者求助更加愿意帮助你的人。

经常恭维你的，多数是你的敌人

朋友之间相互欣赏，可能会时不时地说出几句赞美的话，但是那些经常用好听的话恭维你的人，背后往往是一颗不怀善意的心。对此你一定要小心，否则会在不经意之间被其所伤。须知，明辨别人的恭维，才能躲过明枪暗箭的攻击。

饥饿的狮子看到肥壮的公牛在地里吃草。

“要是公牛没有角就好了，”狮子馋涎欲滴地想，“那我就能很快地把它制伏了。可他长了角，能刺穿我的胸膛。”

后来，狮子想了个主意。他鬼鬼祟祟地侧着身子走到公牛身旁，十分友好地说：“我真羡慕你，公牛先生。你的头多么漂亮呀，你的肩多么宽阔、多么结实呀！你的腿和蹄多么有力量呀！不过，美中不足的就是有两只角，我不明白你怎么受得了这两只角，这两只角一定叫你十分头痛，而且也使你的外貌受到损害，不是吗？”

公牛说：“你这样认为吗？我从来没有想过这一点。不过，经你这么一提，这两只角确实显得碍事，还有损我的外貌。”

狮子溜走了，躲在树后面看着。公牛等到狮子走远了，就把自己的脑袋往石头上猛撞。一只角先撞碎了，接着另一只角也碎了，公牛的头随之变得平整光秃了。

“哈哈！”狮子大吼一声，跳出来大声说道：“现在我可以摆平你了。多谢你把两只角都撞掉了，我之前没有攻击你，正是这两只角妨碍了我啊！”

每个人都爱听恭维话，这是人的共性，也是人的弱点。听到别人的赞美与恭维，许多人都会沾沾自喜，甚至会飘飘然。然而，许多人只顾得自我陶醉，并没有弄清对方赞美的真正含义。发自内心的真诚赞美是对方对你敬佩之情的自然流露，对此要表示真心的感谢；无关痛痒的客套话可一笑了之；裹着糖衣的不怀好意的恭维，其背后隐藏着不可告人的目的，对此一定要辨识清楚，以免被笑容背后的毒刺所伤。

憨厚的公牛没有抵御住狮子糖衣炮弹的攻击，把狮子别有用心的赞美当成是对它的欣赏，迫不及待地把角撞碎了，以迎合狮子所说的美，最终却命丧狮口。对于心里不设防的人来说，美丽的语言可能比凌厉的攻击更有威力。公牛在夸赞声中兴奋得丢掉了自我，落入了狮子设的陷阱中。

人贵有自知之明。对于别人的赞美，我们要有清楚的分辨能力，不要为虚伪的客套话所迷惑，这是一种欺骗。当别人赞美自己的时候，切不可只开放自己的耳朵却关上了理智的大脑。别人的恭维只是绽放的焰火，焰火渐渐熄灭的时候，我们的心要归于平静。铸就抵制花言巧语的盾牌，才能不被坏人所利用。

最大的危险来自那些让你看不出危险的人

虚伪面孔下的歹意就像一支暗箭，在骗取你的信任之后，会在你没有觉察的时候伤害到你。不要轻信善良的面孔，时刻保持警惕，才不会让阴谋得逞。

一只年幼无知的小老鼠，因毫无准备差点被人逮住。它向母亲讲述了它的历险经过：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“我穿过环绕着的山峦，一路小跑。这时候，两只动物引起了我的关注。一只温柔、善良而亲切；另一只却好激动、爱争吵，它的嗓音尖厉刺耳，头上还顶着个大肉包，尾巴展开着翎毛。它的两只胳膊向空中升起，好像就要飞翔一般。”

小老鼠向妈妈描述的原来是只小公鸡，但它叙述得却像是从遥远的南美洲来的动物一般。

“它用双臂拍打着自己的双肋，”小老鼠接着说，“发出好大的声响。感谢上帝赋予我胆量，可我还是吓得逃跑了。我在心里咒骂它，没有它，我将和那只看来非常温和的动物结识了。它和我们一样，身上有着柔软的毛，有斑纹，长尾巴，举止斯文，目光稳重、炯炯有神。我寻思，它和我们老鼠一定能友好相处，因为它耳朵的形状也与我们的大体相同。正当我要与它打招呼时，另外那个家伙发出的巨响把我给吓跑了。这个温和的家伙到底是谁呢？”

“我的孩子，”鼠妈妈说，“这温和的家伙是猫，在它虚伪的面孔下却有着不可告人的歹意。它专门捕食我们的同胞；另一只是公鸡，而它根本不会危害我们，也许有一天还会成为我们的美餐。”

外表是我们对一个人做出辨别的直接因素。面善心慈、面凶心恶是我们先入为主的观念，但在现实生活中并不是这样。面相不和善的人也许有着一颗善良的心，在我们遭遇危难时能及时伸出援助之手；而那些表面温柔、善良的人背后却可能隐藏着一副邪恶歹毒的心肠。同样，在危难时，曾被怀疑的朋友往往成为救星，十分信赖的朋友却往往成为叛逆。须知道，人的内心并不是从表面上就能看出来的，识别虚伪面孔下的歹意常常比认识一颗深埋的善心更加重要。深藏的歹意就像一支暗箭，会在不经意之间伤害到你。

小老鼠是善良而又单纯的，由于它不具备辨别善恶的能力，仅凭外貌来做出判断，以至于差点遭到猫的毒手。貌似温柔的猫在虚伪的面孔下隐藏着捕捉老鼠的歹意，而吵闹好动的公鸡却没有任何危害，而且可能是老鼠的美食。相貌真的会骗人，以貌取人者，必然会付出惨重的代价。

人的善恶不会写在脸上，坏人不一定就要生得面貌狰狞，好人也不一定就显得慈眉善目。对于陌生人，千万不可以貌评判，而是要时刻保持警觉，全面观察其言行举止，找到可能潜藏的虚伪丑恶。唯有这样，才不会上当受骗。

小心最了解你的人，有时他是最危险的

最好的朋友，为什么往往是最危险的敌人？因为他最了解你，而你也最信任他。做错事，再怎么严重，也不过是一件事，总还有弥补的机会。信错人，则是一辈子都没有办法挽回的遗憾。因为他可能在你最失意的时候补上一脚，让你跌入永世不能翻身的深渊。其实信错了人，不只是“人”出了问题，最大的问题在于错估了“人性”。

公元前353年，庞涓和孙膑原本都是鬼谷子的学生，两个人的感情很深厚。庞涓准备先离开鬼谷子，施展抱负。他离开鬼谷子之前，告诉孙膑自己愿意尽最大的力量让他也能功成名就，庞涓的一席话让孙膑感动不已。

庞涓是魏国人，先到魏国晋见魏惠王魏罂。魏惠王见庞涓很有大将风范，马上封庞涓为大将。庞涓受到魏罂重用，在魏国的权势如日中天。他想起当初对孙膑的承诺，取得魏罂的同意后，写了一封信给孙膑，邀请孙膑到魏国共同协助魏惠王。

孙膑到了魏国，魏罂原来想让孙膑担任庞涓的副军师，协助庞涓处理一些军务。但是庞涓却向魏罂极力推荐，让孙膑担任客卿（首席顾问）的职务。庞涓这个举动，让孙膑感动不已。

经过一段日子，庞涓才发现自己离开鬼谷子后，鬼谷子传了一部兵法给孙膑，使得孙膑的能力比自己强了许多。他一方面害怕孙膑受到魏罂重用，会让自己失去权力，逐渐感到恐惧，但是另一方面又想得到孙膑脑中的兵法。

于是他找了一个机会，问孙膑是否还有家人，孙膑回答说自己有两个哥哥，但是早就失

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去联络，音讯全无了。庞涓想再试探一下孙膑，问孙膑还想念故乡吗？有没有回齐国的打算？孙膑表示虽然想念故乡，不过现在已经在魏国服务了，一切都应该以魏国为重。

庞涓知道孙膑还惦记着哥哥，就派手下伪装成齐国人，给了孙膑送来了家书。孙膑看到书信，激动得流下眼泪，以为哥哥目前仍在齐国，立刻写了一封信给哥哥。庞涓将孙膑的回信呈给魏罂，检举孙膑有通敌叛国的意图。魏罂看了书信后，认为孙膑只不过是思念家乡，还谈不上通敌叛国。

庞涓见魏罂愈来愈相信孙膑，心里头更加恐惧。他于是提醒魏罂，万一孙膑提出回齐国的要求，就证明孙膑有叛国的意图，请将孙膑交给他处理。魏罂同意了庞涓的请求。

庞涓离开王宫，直接去探望孙膑，他问孙膑："听说你的家人派人送来了家书，真的有这样的好消息吗？"

孙膑一点都没有隐瞒，把信中哥哥希望他能够回去扫墓祭祖的事情，完全坦白地告诉了庞涓。

庞涓说："兄弟们离开这么久了，互相思念也是人之常情。你为什么不向魏王请一两个月假，回去扫墓祭祖，顺便和兄弟们团聚一下呢？"

孙膑回答："齐国是魏国的仇敌，恐怕魏王会怀疑我回去的动机，不会答应吧？"

庞涓拍着胸脯保证："不试试看，怎么知道呢？你放心吧！我一定会向魏王担保，这件事应该不成问题！"

孙膑对庞涓的"真情对待"，感激到了极点。

第二天，孙膑立刻向魏王请一个月假回齐国扫墓。魏罂看了奏章，大为恼火，认为孙膑果然通敌叛国，立刻下令捉拿孙膑，交给庞涓处理。庞涓先假装吃了一惊，告诉孙膑愿意代他向魏罂陈情，为他洗刷冤情。

庞涓说完，立刻进宫告诉魏罂，只要砍断孙膑的双腿，让他回不了齐国，孙膑就没有办法叛变了。魏罂已经没有心思再管这件事了，一切就都交给了庞涓处理。

庞涓回来告诉孙膑："魏王原来打算赐你死罪，经过我苦苦哀求，才答应免除死罪，改为膑刑。"

孙膑除了接受处罚外，对这个帮助自己解决困难的好友，感激得五体投地，答应要将兵法默写出来送给他，作为回报。

直到有一天，庞涓府中的家人看不过去，将真相告诉了孙膑，孙膑才知道他遭到了陷害。而陷害他的，正是他最信任的朋友——庞涓。

人的内心体现在脸上，而不是嘴上

一个人的神情总是或多或少地反应了其内心的秘密。与人相处，必须善于通过神情探析其内心真实的想法。谁能最先洞察对方内心的想法，谁就能够赢得成功的主动权！

魏、蜀、吴三国鼎足而立之时，有一天，有个陌生男子，前来拜见刘备，并声称有重大的事情要见他。侍卫为了安全起见，拦住了此人。不料，此人就在殿外大喊："玄德公，早就听说您是个爱才如命的人，为何不肯见我呢？"

侍卫将他推出门外，他就更大声地喊："当今三国鼎立，谁都想一统天下。但这岂非易事，若得到我的良策便可使对方俯首称臣，玄德公！玄德公！"

这人的声音越来越大，刘备听说此人有治国的良策，就心动了，不禁走到殿外，亲自迎接他到殿内。那人先是恭维了一番，接着就与刘备谈论起来。两人谈论各国的英雄，谈论三国地理、人文和各自施政的得失。刘备觉得此人谈吐不凡，心中对他的喜爱之情油然而生。两人越谈越起兴，竟如多年的老朋友一般。

正当谈得十分投机的时候，诸葛亮突然走了进来。还没等诸葛亮开口，这人就神色慌张，起身托辞说要上厕所，便匆匆地离开了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这时刘备就向诸葛亮极力夸奖此人，说什么此人是个不可多得的人才，上知天文，下晓地理，想说服他为自己所用。

可是诸葛亮却不以为然地说："主公！我看此人并非善类。他见了臣，脸色骤变而神情紧张，连眼睛都不敢正视我，而是左顾右盼、神色不安，奸相外露。从他那慌乱不安的眼神就可以看出此人心怀不轨，要不又怎么会有如此的变化呢？我想，他一定是暗藏杀机而来，幸亏我早来一步啊！"

刘备听了，这才大吃一惊，赶忙命人前去捉拿。岂料，厕所哪有人影，那人早就翻越院墙逃之夭夭了。刘备此时才知道自己险些丧命，不由惊骇得大汗淋漓。

诸葛亮通过那人的神色变化，洞悉了其奸计，使刘备免遭一劫。

在人类的心理活动中，表情最能反映情绪的变化。表情能反映一个人的态度、情绪和动机等，通过对一个人表情的观察和分析，可以了解其内心的欲望、意图和状态，借此形成对他的认知。在现实生活中，我们必须和各种各样的人打交道，这些人中，有好人，也有坏人。面对复杂的人群，我们必须练就一双慧眼，能够通过其表情准确地读懂他人的内心，从而判断他们是君子还是小人，是朋友还是对手。伟大的成功者总是善于通过观察对方来捕捉成功的机会，因为，一个微小的动作，其实已经透露了对方内心的真实想法。

宽厚的刘备志向远大，陌生男子正是抓住了刘备的雄心，通过豪言壮语来套取刘备的青睐，妄图趁机杀害他。诸葛亮是智慧的化身，此人一见诸葛亮便神情慌张，逃之夭夭。诸葛亮显然观察到了这一点，洞悉了其奸计，使刘备逃过一劫。相信刘备也从此事中吸取了一定的教训。眼睛是心灵的窗户，言语、动作、态度都可以用假装来掩盖，而眼睛是无法假装的。面对陌生人，必须迅速地通过神情判断其善恶。

看错人是最糟糕的错误，也是最容易犯的错误。但是，一个人只要心存恶念，无论怎么掩饰，都会在神情上有所表现。识人是一门深奥的学问。一旦你具备了看透人心的能力，能读懂他人内心的秘密，就能正确地和他人相处。在做人做事的过程中游刃有余，达到高超的人生境界。

别人的花言巧语和满脸堆笑或许暗藏杀机

生活中有很多时候，并不如看见的那样风平浪静。很多人在表面上微笑和善，但暗地里却在谋划自己的事情。就像《孙子兵法》中写道："信而安之，阴以图之；备而后动，勿使有变。刚中柔外也。"全句意为：表面上要做得使敌人深信不疑，从而使其安下心来，丧失警惕；暗地里我方却另有图谋。要做好充分准备，然后再采取行动，不要使得敌方发生意外的变故。这就是外表上柔和，骨子里却要刚强的谋略。

所以，花言巧语、满脸堆笑地对人，极有可能是内藏杀机的外在表露。说好听的，唱好听的，一切都未必出自真心。或许，他们正在计划怎样害你。外表看来显得很温和谦恭，面带微笑，很是大度；但实际上并非如此，其中有气量狭小的，有喜欢猜忌的，有阴险狠毒的。总之，有些人利用此计，目的是想让对手服从自己，在自己设计好的圈套里行事，以此达到自己繁荣昌盛、发财的真正企图和目的。

春秋时代，郑卫公打算吞并胡国（在今安徽省），但他军事装备差，条件有限，不敢直攻，就把自己漂亮的女儿嫁给了胡国国君为妻。这样，郑胡二国联姻，结成了亲家。这仅仅是开头。为了进一步使胡国丧失警惕，制造假象，郑卫公召集大臣商议，他问："我打算用兵兴国，你们看，攻打哪个国家最有利？"大臣们纷纷发表议论。关其思坦率地说："依愚之见，攻打胡国最合适！"卫公一听，马上脸色一沉，愤怒地说："啊！你居然建议向已经同我们结亲的兄弟国家胡国动武，这是什么意思？"就把关其思给杀了。胡国国君知道此事后，认为郑国对自己非常亲善友好，就再也不对郑国有什么戒心了。可是，就在此后不久，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

郑国对胡国发动了突然袭击，胡国警戒很松，没有做什么抵抗，就被灭亡了。很长一段时间里，郑国都是势力强盛的国家，直到公元前 375 年才被韩国灭掉。

不难看出，“笑里藏刀”的特点是，以表面上的友好、善良和美丽的言词、举止作为假象，掩盖阴险毒辣的用心和企图。传说在楚王身边，也发生了一个类似的故事。

魏王送给楚王一位美人，楚王非常宠爱。楚王的夫人郑袖知道楚王喜欢这位新来的美人，于是也装出十分喜爱这位美人的样子，待她犹如亲姐妹。无论是衣服玩物、居室卧具，都选最好的给她，甚至有时还表现出爱她胜过爱楚王的意思。

看到这些，楚王对郑袖非常满意，他高兴地说：“妇女侍候丈夫，是靠美色，有时妒忌，是因为爱情。现在郑袖知道寡人喜欢美人，于是爱她还胜过爱我。犹如教子之所以事亲，忠臣之所以事君啊！”

郑袖一看时机已到，有一天便以很体贴关怀的口吻对那位美人说：“大王对你的美赞叹不已，但有一点美中不足的是，他觉得你的鼻子不太漂亮。如果你以后和大王在一起时，略微掩饰一下子就好了。”

于是，这位美人听从了郑袖的建议，每次一见到楚王，便用袖子掩住自己的鼻子。

楚王觉得奇怪，便问郑袖说：“美人为什么见到我，总爱掩住鼻子呢？”

郑袖面有难色地说：“我知道其中的原因，但是，我不能说出来。”

楚王更加迷惑：“有什么事，居然连我都不想告诉？”

郑袖故意压低嗓子，凑近楚王说：“她是讨厌大王身上的臭味。”

楚王一听，气得七窍生烟：“太可恨了，把她的鼻子割掉，我不想再见到她了！”

可怜这位美人，至死都没有明白她遭此厄运的原因，是那位待自己亲如姐妹的郑袖的妒忌。最可怕的人，并不是面目凶恶的人，而是那些笑里藏刀的人。平时和你“甜哥哥”、“亲姐姐”地叫着，待到你放松戒备的时候，就在暗处狠狠地捅你一刀。

不识诡诈，必陷奸谋

俗话说“兵不厌诈”，是指作战时尽可能地用假象迷惑敌人以取得胜利，在现实生活中，不但要懂得“诈”，更要慧眼识“诈”，讨厌诡诈而本本分分行事，固然是君子本色，然而不识诡诈陷入别人的奸谋中，也是要被世人讥笑的。

和士开是北齐世祖高湛的宠臣，他为人奸佞狡诈，引导高湛日日纵酒淫乐，不理国事。和士开自己得以从中揽权纳贿，结党营私。他又和皇后娄氏私通，举国皆知，高湛却不以为意，对他宠信如故。

高湛死后，幼主即位，已成太后的娄氏临朝执政。久已不满和士开专权乱政、秽乱宫廷的亲王重臣集体发难，要求把和士开逐出朝廷，贬到外省为官。

娄太后不听，亲王大臣们也坚持不退，双方各不相让。第二天，亲王大臣们又到朝中要求太后贬逐和士开，态度更为坚决。

娄太后无奈，只好任命和士开为兖州刺史，等葬完齐世祖高湛后就让他去上任。

亲王大臣们一等丧事完毕，就督促和士开上路。娄太后舍不得和士开离去，要留他等过了百日再走，亲王大臣们坚决不允许，娄太后也只得命和士开上路。

和士开知道一离开朝廷就永无回头之日了，说不定半路上这些人就逼着太后下诏处死自己，一时间忧惧参半。他想了一夜终于有了办法。

和士开用车拉着四名美女和一副珍珠帘子去拜访娄定远。这娄定远也是极力主张驱逐和士开的大臣之一。

和士开见到娄定远，故意装出诚惶诚恐的样子，流泪说：“诸位权贵要杀士开，全靠大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

王保护之力，保全了我的性命，还任命为一州刺史。如今向您辞行，送上四名美女子，一副珠帘，聊表谢意。”

娄定远没想到无功却受禄，见到绝色美女和珍珠帘子，更是喜出望外，问和士开：“你还想还朝吗？”

和士开说：“我在朝内太不安全，如今能出外任职，实在是遂了心愿，不想再回朝中了，只请求大王保护士开，长久担任兖州刺史就心满意足了。”

娄定远以为和士开贿赂自己只是求自己保护他，便信了他的鬼话，满口答应。

和士开告辞，娄定远送他到门口，和士开说：“我如今要到远方去了，希望能有机会觐见太后和皇上。”

娄定远知道和士开和太后的奸情，也没往深处想，以为和士开不过是想和太后叙叙情而已，也答应了下来。

在娄定远的安排下，和士开得以见到娄太后和齐后主。

和士开痛哭流涕地说：“在群臣之中，先帝待臣最为恩厚。先帝忽然驾崩，臣惭愧不能追随先帝于地下。如今看朝中权贵的意思，并不只是要害臣，而是要剪除陛下的羽翼，然后行废立大事。臣远行之后，朝中必有大的变故，倘若太后和陛下有所不测，臣有什么面目见先帝于地下。”

娄太后、齐后主被他这一番危言也吓得魂不附体，失声痛哭，娄太后便问和士开应当怎样对付。

和士开爬起身，掸掸衣服，笑道：“臣在外固然没办法，如今臣已在宫中，需要的不过是几行诏书而已。”

娄太后、齐后主视他为救星，一切任他所为，和士开便草拟诏书，把娄定远贬为青州刺史，其他大臣也都贬逐得远远的，对亲王则下旨严词谴责。

亲王大臣们见和士开已和太后、皇上打成一片，知道大势已去，只有怅然喟叹而已。

一直带头坚持贬逐和士开的太尉、赵郡王高睿心有不甘，再次进宫找太后理论，被娄太后命卫士在宫中永巷内打杀。

娄定远此时才知上了和士开的当，只好把和士开送他的四名美女和珠帘都还给和士开，又把家里的珍宝拿出来贿赂他，这才免除后祸，真是“赔了夫人又折兵”。

和士开虽有智计，却已脱离权柄，娄太后和齐后主孤儿寡妇，心无主见，高睿等重臣借机切入其中，逼迫娄太后贬逐和士开，娄太后迫于众议，又自知声名不雅，只好忍痛从命。眼看大局已定，不料娄定远见利忘义，头脑简单，把大家冒万险、拼生死从和士开手中夺下的权柄又归还给他，不但自己遭殃，还连累赵郡王高睿白白断送了性命，利欲之害人每每如此。

久握重权身居高位的人，一旦失去权柄就会惨不可言，即使想成为平民百姓，过贫苦生活都不可能。其实权力和富贵都是双刃剑，控制得宜便身享荣华，控制不当便大祸立至，先前所拥有和享受的，也正是转头来毁掉自己的，但如果一开始能识破小人的权谋诡计，早日提防，便不会招致如此悲惨的结局。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2

心中有谱，趋利避险安身立命

为自己选个“蛹”，遮风挡雨

蚕吐丝结茧，茧能为蛹遮风挡雨，最后蛹化为蝶，迎来更加灿烂的明天。与之类似，一个好的环境，是对一个人成长的最佳保护。世事纷繁，趋利避险是人的天性，我们应学会像蚕一样，为自己选一个“蛹”，来遮风挡雨。

了解动物的朋友应该知道狐狸的成长过程。当小狐狸能够独立生存的时候，公母狐狸会立刻离开小狐狸，各奔东西，绝不会回头留恋。小狐狸为了生存，就会为自己选择最好的栖息地，以供存活。野兽世界的生存法则就是，只有自己独立适应各种生存的环境，占领最优环境，才能活得更好。

不可否认，生活环境对一个人树立理想和取得成就有很大的影响。身边的环境，包括人、物、自然与社会境况，对人的影响都非比寻常。因此想要成就一番事业，就必须为自己挑选好的环境，这是一种自我保护和优化的方式。正所谓“近朱者赤，近墨者黑”，身处有利于自身发展的环境中，人才有更好的发展。

有一个被遗弃的婴儿被狼捡到，吃着狼的奶长大，然后跟随狼一起去捕猎，长出了犬齿，能够毫不怜悯地啃食生肉。当狼孩长到十岁的时候，身体依然佝偻着，因为他没有学会直立行走，他不会说话，七情六欲淡漠无比。当人们把他从丛林中带到城市里，他根本无法适应城市的生活，无法沟通，无法吃人类的食物，更无法适应正常的走路方式。这是因为没有更好的生长环境，狼孩在丛林里长大，与野兽无异，在他的身上，已经失去了万物灵长——人类的灵性，所以他再也适应不了社会了。最终，狼孩因为各方面的不适应而死去。

通常情况，我们都生长在正常的人类社会，周围的环境千姿百态，颜色各异，身处何种环境，总是会或多或少的被影响，这是人的细胞模仿能力。那么，为了让自身能够不断向好的方向发展，我们需要仔细为自己挑选身处环境。很多人说，生于斯长于斯，没有人能决定自己一出生就待在什么地方。虽然如此，但当你真正离开父母、亲友，步入社会的时候，却可以为自己选择更好的生存环境来成就自己。

例如，身处小城市的商人，很少面临竞争，也不与同行的佼佼者接触，经商的能力，开发和创新能力都很难得到提高。他们的潜能在不知不觉中就黯淡下来。而实际上，他们一开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

始选择的竞争环境就决定了他们被淘汰的结果。

当你还是一个刚刚结束学业的年轻人时，是否筹划过自己的未来？知道吗？一个刚刚起步的人，若不能确定自己的真正优势，不为自己找一个好的平台，作为起步支点向上发展，他注定要茫茫然地活在这个社会，很有可能碌碌无为。

所以，我们一定要仔细筛选对自己有利的生存境地，不断提高自己，升华自己，这样才能更好地生存和发展。

不要被骗，看清“利”中的“钩子”

在动物界里，狼是一种非常小心谨慎的动物。如果狼在某个地方发现一头死去的小牛，它不会直接上去食用，会表现得异常冷静和谨慎。它会冷峻地审视四周，观察几个小时甚至几天。当它经过谨慎地判断，认为安全可食时，才会慢慢地走过去享用。这足以看出狼为了生存而具备的精准的判断能力。

我们在人生的道路上行走，难免要面对众多的诱惑，若你只贪图眼前的小利，看不见“利”中的“钩子”，那就非上当受骗、受人“钳制”不可。懂得为人处世者应该向狼学习其胆略法则，即不贪图小利，做任何事情都要三思而后行。

某工厂从日本某企业引进一套发电设备，派人去日本验收产品。人员一踏上日本本土，便受到该企业的“热情接待”，一连几天设宴招待，安排游览。直到回国前三四天，才拿出一大摞日文资料，使人无法细细查对，只好带回国再仔细研究，于是签订了合同。哪知货到之后，仔细一查，大部分零件无法安装使用，才知道上了人家的“钩”，受了人家的骗。

故事里那种“拿钱买教训”的事，当今着实不少。不过，若明知自己得小利，给企业和国家会带来大损失，知“钩”而进，那就是另一种性质的问题了。

当今国内商战中，以“回扣”为“钩”是经常用的手法。

曾有一个自称“外商代理人”的“吴老板”到处活动，说给外商代销通信器材，订货者可给经办人3%的回扣，引得大批人中“钩”上当，拱手交出了数千万元。后来案发查明，这位“吴老板”手中竟无一部通信器材，也无任何货源。

吴老板以回扣为饵，满载而归，这个例子足以给很多容易上当的人敲响警钟。

在商品经济社会中，行奸诈骗者有之，上当受骗者则更多，其中一条很重要的原因，就是遇事缺乏深思熟虑，轻信对手宣传，只见“饵”不见“钩”。如果在此之前做到不轻信、三思而行，相当多的上当受骗事例是完全可以避免的。

这个世界，真实与谎言永远并存，怀疑一切太悲观，相信一切恐怕又过于天真了。有很多事，例如商情股市、产品质价，以及文化上的炒作宣传等等，靠个人的智力，判断不了，也左右不了。我们稍稍可能把握的，大约仅限于周围的人际关系。在学习倾听与观察的同时，有些人切勿轻信。无论任何时候都应牢记：轻信是幼稚的表现，深思是成熟的标志。要力戒轻信，遇事头脑清醒，三思而后行，就会少上当或不上当。

很多时候，某些人绞尽脑汁在你面前说出一些动听的话，弄得你心里甜丝丝的，神经都会酥麻如触电。殊不知，他们这样做只是因为对你有所求，当你轻信赞美的时候，你的心将不再设防，对方也就可以轻易地达到目的。

此外，不要轻信那些喜欢许诺的人。各种各样的许愿、承诺、契约，司空见惯，如过眼云烟。回想一下那些拍胸脯答应你的事，究竟兑现了多少？事实常常低于诺言与期望。如果你真的轻信这些没有分量的许诺，抱着一丝幻想坐等对方实现承诺，结果只会耽误时间，浪费生命。拿出十二分的警惕来，假若你不想误食诱饵，有朝一日躺在人家砧板上任人鱼肉的话，就须谨慎，再谨慎一些，远远避开那些圈套和陷阱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"危言"总是别有用心，千万不要"耸听"

挑拨离间的小人总是能够抓住让人恐慌的因素，他们之所以能够得逞，就是因为我们失去了判断能力。

一只老鹰飞到一棵大橡树上筑起了巢，将家安在了树枝上。一只猫在这棵树的树干上找到一个树洞，稍加整理后也在那里安家了，并且生下了小猫。母野猪不会爬树，但是在树底下找到一个洞，于是带着小猪住在树根的洞里。刚开始时，三家互不侵犯，相安无事。

后来，猫想独占这块地方，把老鹰和野猪都赶走。缜密计划后，猫便实行它的诡计。它先爬到老鹰巢边，哭丧着脸说："哎！你们真不幸啊！不久你的家将要被毁灭，甚至连命也会丢掉，而我们也很危险。你往下看看，树下的野猪天天挖土，想把这棵树连根拔掉。树一倒下，它就可以轻而易举地把我们的孩子抓去，喂给它的孩子吃了。树下的洞越来越大，我们该怎么办啊？"听了猫的哭诉，老鹰吓得心惊胆战，惊惶失措，绞尽脑汁想办法躲避危机。

猫见自己的话起到了作用，心里暗自偷笑，它来到野猪洞里说："野猪妈妈，你怎么还这么安心地住着啊？危险来了你还不知道！你的孩子们非常危险，只要你出去为小猪找食，树上的老鹰就会把它们叼了去。你没见老鹰天天站在树上盯着你等候时机吗？你可千万别大意啊。"野猪连连感激猫的提醒，心里也非常害怕。

猫狠狠地吓唬了老鹰和野猪后，假装自己也很害怕，躲进了树洞，以此来迷惑老鹰和野猪。到了晚上，它却偷偷地跑出去为自己和孩子寻找食物。白天，它仍装出一副恐惧的样子，整天躲在洞口守望着。

于是，老鹰害怕野猪把树挖倒，伤到自己的孩子，每天都静静地坐在枝头，不敢乱走；野猪也害怕老鹰趁自己不在叼走小野猪，每天不敢走出洞来，在家保护孩子。

过了不久，老鹰和野猪以及它们的孩子都饿死了。猫便独占了这块地方。

与人交往之初，在没有利益纷争的时候，都是各司其职，相安无事。一旦出现竞争，涉及利益冲突的时候，人的本性便开始显露出来。有的人为了在竞争中占据有利地位，或者妄图独霸利益，就绞尽脑汁挑拨离间，设计陷阱，让别人都争得你死我活，自己却坐享其成。这样的人用心极其险恶，他们总是给别人制造恐慌，唯恐天下不乱。对于这样的人，绝对不能被他们唬住，自己要具备辨别真伪的能力，不要因为别人的三言两语便提心吊胆，诚惶诚恐。世界上没有那么多纷争，真正乱的是我们的内心。

猫喜好两面三刀、挑拨离间。为了独占大树，它挑拨了老鹰和野猪的关系，引起了它们心里的恐慌。老鹰和野猪不经过证实便相信了猫的话，为了躲避不存在的危机连命都搭上了，让猫的诡计得逞。坏人无端的"提醒"，其实是迷惑你的烟雾。如果你不能保持心里的镇定，不经过思考，便会成为坏人渔利的工具。

在现实中像猫这样的人不在少数，有利益冲突必然会让人的邪恶滋生。我们可以保持自己心灵的纯洁，但不能阻止别人变坏。身处竞争的环境，不能用"相安无事"欺骗自己，当发现别人有挑拨离间的端倪的时候，要避而远之。凡事经过深思熟虑，三思而后行，切忌头脑简单，贸然轻信。

反常的举动背后必有不可告人的意图

不合理的批评往往是掩饰了的赞美。只有一事无成的小人物，才不会引起别人的注意，更不会遭到严厉的批评。别人的恶意批评意味着你已经有所成就，而且值得别人注意了，因为"没有人会踢一只死狗"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1929 年，美国发生了一件震动全国教育界的大事，美国各地的学者都赶到芝加哥去看热闹。在几年之前，有个名叫罗勃·郝金斯的年轻人，凭借半工半读从耶鲁大学毕业，当过作家、伐木工人、家庭教师和卖成衣的售货员。现在，只经过了八年，他就被任命为芝加哥大学的校长。他有多大？30 岁！真叫人难以相信。老一辈的教育人士都大摇其头，人们对他的批评就像山崩落石一样一齐打在这位“神童”的头上，说他这样，说他那样——太年轻了，经验不够，教育观念很不成熟，甚至各大报纸也参加了攻击。

在罗勃·郝金斯就任的那一天，有一个朋友对他的父亲说：“今天早上我看见报上的社论攻击你的儿子，真把我吓坏了。”

“不错，”郝金斯的父亲回答说，“话说得很凶。可是请记住，从来没有人会踢一只死狗。”

不错，这只狗愈重要，踢它的人愈能够感到满足。后来成为英王爱德华八世的温莎王子(即温莎公爵)，他的屁股也被人狠狠地踢过。当时他在达特莫斯学院读书——这个学校相当于美国安那波里市的海军军官学校。温莎王子那时候才 14 岁，有一天，一位海军军官发现他在哭，就问他发生了什么事情。他起先不肯说，可是最后终于说了真话：他被学校的学生踢了。指挥官把所有的学生召集起来，向他们解释王子并没有告状，可是他想晓得为什么这些人要这样虐待温莎王子。

大家推诿拖延支吾了半天之后，终于承认说：等他们自己将来成了皇家海军的指挥官或舰长的时候，他们希望能够告诉人家，自己曾经踢过国王的屁股。

“攻击比自己优越的人”是人的一个本性。哲学家叔本华说过：“小人常为伟人的缺点或过失而得意。”总有那么一些人，以讥讽、打击比自己优秀、比自己优越的人为荣，从中得到片刻的心理满足，实际上也是一种虚荣心在作怪。没有任何人喜欢别人的批评，但绝对不可能不受批评。我们不能阻止别人对自己做任何不公正的批评，但我们可以做我们自己：不管别人怎么说，只要自己知道你是对的就可以了。

从父亲镇定自若的言行中，我们可以知道郝金斯的成就一定是货真价实的。一个如此明智的父亲教出来的孩子能是糊涂的吗？父亲了解郝金斯，他明白所有对儿子的攻击都是不公正的，但他不去争辩，清者自清，浊者自浊，是儿子的出众才引来非议，他为儿子感到自豪。同样，温莎王子并没有做错什么，海军军官不过是为了以后的虚荣才踢他屁股，这说明他们对未来的国王是多么的重视。

只要你超群脱众，就一定会受批评。不要恼怒于别人的言语冒犯或恶意批评，这意味着你已经有所成就，而且是别人注意的，别人只不过想通过指责你来获得满足感。收起你遮挡批评的伞吧，让批评的雨水从你的身上流下去，而不是滴在你脖子里。也许，但丁的那句名言最能代表明智的做法：“走自己的路，让别人去说吧！”

免费的午餐里大多有“毒药”

世上没有免费的午餐，也没有白来的利益。任何抱着不劳而获，侥幸心理的人，都会被空幻的利益牵着鼻子走，最终陷入别人挖好的陷阱。

古时有个读书人叫张生，博学且口才极好，本来是可以有所作为的，但他很爱占小便宜，被一个骗子骗去了一大笔银子。张生自然又气又恨，想到各地去漫游，希望能抓住那个骗子。事有凑巧，忽然有一天，他在苏州的阊门碰上了那个骗子。不等他开口，骗子就盛情邀请他去饮酒，并且诚恳地向他道歉，说是上次很对不起，请他原谅。过了几天，骗子又跟张生商量说：“我们这种人，银子一到手，马上就都花了，当然也没有钱还给你。不过我有个办法，我最近一直在冒充三清观的炼丹道士。东山有一个大富户，和我已经说好了，等我的老师一来，就主持炼丹之事，可我的老师一时半会儿又来不了。你要是肯屈尊，权且当一回我的老师。从那富户身上取来银子，我们对半分，作为我对你的赔偿，而且还能让你多赚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一笔，怎么样呢？”张生听说有好处，就答应了那个骗子的要求。于是这个骗子就让张生伪装成道士，自己伪装成学生，用对待老师的礼节对待张生。那个大户与扮成道士的张生交谈之后，深为信服。两人每天只管交谈，而把炼丹的事交给了骗子。大户觉得既然有师傅在，徒弟还能跑了？不想，那个骗子看时机成熟，就携大户的银子跑了。于是大户抓住“老师”不放，要到官府去告他。倒霉的张生大哭，然而等待着他的，却是一场牢狱之灾。

张生是那种一有好处便昏了头脑的人，甚至连多考虑一下也等不及，便答应了骗子的要求，竟然为了一点钱财与骗子一起干起行骗的勾当。他没有想到，骗子许下的承诺根本不可能兑现。

抱着侥幸心理，企盼拥有免费的午餐，就会像张生一样被人利用，无法脱身。

我们应该在诱人的利益面前，低声问问自己：“这种好事怎么会落在我头上？”多一分小心谨慎，才能少一些危险和磨难。

凡事有利必有害，而“免费的午餐”背后更可能隐藏着大害。自古至今，只有能明是非、辨利害的人，才能不会身受其害。

用理智避开机遇中的陷阱

商场，表面上看风平浪静，实际上，暗自波涛汹涌。很多看不见的机关、陷阱都敞着口，笑着等你进去。我们会面临很多现实诱惑，在极度膨胀中，飘飘然起来，失去理智，丧失分析问题的理性和谨慎，在盲目中跌入别人预先设置好的陷阱中。

我们经验不足，履历单薄，难免在创业道路上摔跟头。跌倒是难免的，但是避免跌倒也是可能的。面对一些我们不曾遇到的困难，不能确定的东西，千万不要想当然地在自信中贸然草率下定论。因为机会和机遇只是一念之差，前途却大不一样。草率只会让自己轻易地跌进别人早就布置好的陷阱中。

李耀祖，是一位技术上的天才。他凭借自己的技术、智慧和努力，创建了宏达软件公司，后又成为捷丰集团董事，是一个深受员工爱戴的老板。但就是这样一个阅人无数、久经沙场的“老江湖”却“一招失，满盘皆输”，如今，已经是一个一无所有的人了。

20世纪90年代，软件市场在国内是最有发展潜力的市场。当时，国内软件公司都把精力投入到了政府和国企市场这两块“肥肉”上，并未重视正在迅速发展的合资企业，而国外软件公司的产品价格又过于昂贵，便出现了一个市场缝隙。李耀祖敏锐的嗅觉很快嗅到了这一不可多得的好机会，机不可失，失不再来，他决定要抓住此良机，迅速填补这个市场空白。

李耀祖是一位印度华裔人士，早在1990年，就在新加坡创办了宏达集团，主做商用软件研发。1995年，他到大陆淘金时，发现了大陆市场的潜力，决定在大陆发展。于是他很快注册了厦门宏达商用软件有限公司，主做ERP。但是公司规模不大，能力有限，李耀祖决定扩大规模，加快发展。

不久，李耀祖便找到了一家名为捷丰的上市公司，打算洽谈合作的问题。双方的收购合同中写道：“捷丰集团以亿元人民币收购厦门宏达商用软件开发公司，李耀祖出任捷丰集团董事。收购方式为股权置换，厦门宏达商用软件开发公司以100%的股份置换捷丰集团价值亿元的人民币股份权……”

李耀祖心里隐隐觉得有点不对劲，却说不出来哪里不对。在急着想抢占这一市场空白的心理作用下，李耀祖既没有暗自调查这家公司的背景和实际经营状况，也没有仔细思考和分析这一合作细节。面对疑惑却轻易相信对方的回答，犯了兵家之大忌。李耀祖问道：“捷丰集团公司的业绩似乎有问题，为什么公司规模这么大，股价这么高，却一直没有赢利呢？”对方向他解释：“这是资本市场，大家看的是你以后发展的‘潜力’，股价跟赢利之间没有必然的关系。我们的合作准没错，赶快签合同吧。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

似乎也有道理。李耀祖没有细想，在急着进军大陆，尽快开始软件开发计划的心理作用下，他大笔一挥，在合同上面签下了自己的大名。之后，双方交接的都很顺利。但是，令李耀祖意想不到的是，捷丰集团一直以来都是由一些黑势力所控制。在过去几年中，其股价被内行人称为“妖股”，股价呈现一种过山车似的起伏状态。然而，即使现在他知道这些也迟了。

宏达公司的销售账款一到，就被原捷丰派驻在宏达的财务总监即刻转走了。不到两个月，捷丰集团的股价也跌到了几分钱一股，成了地地道道的垃圾股。就这样，无论是宏达公司还是捷丰集团都成了空壳子。李耀祖原本看好的商机，却变成了巨大的陷阱，使得他一无所有。

谁都想抓住现有的机会，一举成功。但是世上没有“天上掉馅饼”的好事，太过于顺利的事情，千万不要轻易相信，因为隐藏在机会后面的很有可能就是陷阱。如果我们过于自信，变成自负，让“一定会成功”的心理定式左右我们的判断，混淆我们的视听，或者听不进不同的意见或反面意见，结果只会让自己在洋洋得意中掉进别人早给你挖好的“陷阱”里。

工作中的好心人未必都有好心肠

对你和颜悦色、笑脸相迎的人未必真心对你好，俗语说“会咬人的狗从不叫”。

乔治·凯利和鲍尔同在爱德尔大酒店餐饮部掌厨。鲍尔在公司人缘极好，他不仅手艺高超，而且总是笑脸迎人，待人和气，从来不为小事发脾气，和同事和谐相处，乐于帮助别人。同事对他的评价很高，都称他为“好心的鲍尔”。

一天晚上，乔治·凯利有事找经理。到了经理室门口时，听到里面正在说话，并且依稀有鲍尔的声音。他仔细一听原来是鲍尔正在向经理说同事的不是，平日里很多小事都被鲍尔添油加醋地说出来，像汤姆把餐厅的菜单拿给他做餐馆生意的叔叔啦，还有玛丽平时工作不认真，好在工作时间给朋友打电话，并且还说到自己的坏话，借机抬高他本人。乔治·凯利不由心生一阵厌恶。

从此以后，乔治·凯利对于鲍尔的一举一动，每一个表情，每一句话都充满了厌恶和排斥感。无论他表演得多好，说任何好听的话，乔治·凯利都对他存有戒心。同事也从乔治那里看出了些什么，对鲍尔也敬而远之了。

办公室里的人际关系错综复杂，没有一双“慧眼”是不可能很好地生存的。在强敌如林的竞争者当中，不乏冷若冰霜的自私者、趾高气扬的傲慢者，但更可怕的是笑里藏刀的“好心人”。这些好心人往往有着不错的人缘，很好的口碑，能够在各种大事小情里发现他们的身影。他们往往口蜜腹剑，戴着友善的面具，赢得上司的信赖和同事的敬重，却在背后干着损人利己的勾当。他们的可怕之处在于让你找不出谁是使你蒙受不白之冤的幕后黑手，谁让你置身于不仁不义的两难境地，分不清谁是敌、谁是友。但是，只要擦亮双眼，提高警惕，仔细观察，谨慎处世，那么无论多么狡猾的“好心人”，终有一天是会露出尾巴，现出原形的。

对于在办公室中生存的雇员们，职场的游戏规则告诉我们：这里没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨。当我们被别人的花言巧语、阿谀奉承所蛊惑时，千万要保持清醒的头脑和提高我们对事情的分析识别能力，并不是每一个对你横眉冷对、不愠不火的人都是你的敌人，也并不是所有对你热情周到、称兄道弟的人都是你的朋友。

在工作中，有一种人整天面带笑容，见人十分客气，表现得特别友好。暗地里，却使出手段造你的谣，拆你的台。这种戴着面具的“好心人”，往往容易让你吃了亏还不知道

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是怎么回事，因为许多人压根儿就不知道这一巴掌正是他打来的。所以，此类人看来异常谦卑恭敬，礼貌周到，且热情友善绝不难于相处，新职员往往有如沐春风之感，可是背后他们做的事你却一无所知，即使开怀畅饮后他们也难有半点口风露出。这种人通常在任何时间、场合、处境，面对任何人物，都会笑面迎人，亲热非常，原因是笑对他来说是一种工具，一种与人沟通的媒介，故眼神往往能与说话相配合，以达到其不可告人的目的。

对这种戴着面具的“好心人”，一定要特别当心。这类“好心人”的特点是：上下班总是主动和你打招呼，表现出过分的热情，甚至对你称兄道弟。为了博取你的欢心，往往他还会顺着你的话滔滔不绝地说下去。

另外，这种人如果和同事发生了利害冲突，他会不顾一切地去争取他那一份微小的利益。这时候，他的伪善面具自然就会脱落，露出真实的面目。

在日常工作中，我们与人相处不能只注意表象，也不能仅从某事来判断一个人。很多伪善和假象常欺骗我们的眼睛，我们只有仔细观察，多方求证，时间长了才能看清一个人的真面目。在此之前，待人接物，一定要加倍小心，谨防职场上的“好心人”。

我们对于戴着面具的“好心人”的认识的确需要一个过程。要在观察、了解中分析，才能揭开他的虚假面具，使他的真面目暴露在众人面前。进而，在心理增设一道防线，防止他对自己造成伤害。

你要小心提防，千万不能把他们当成知己好友，而把自己的心事轻易地告之。否则，不但会惹来对方的轻视，还会成为别人的笑柄。同时，你也不能得罪他。因为，如果引起他的反感，他对你的评价就会影响周围人对你的印象，那你不是自讨苦吃吗？当然，只要留心观察，同事中的这类人还是不难辨认的。

不断向你提问，其实是想阻止你提问

当我们对某个问题感到不耐烦的时候，总会找出对方问题中的破绽而进行反问，以达到阻止对方说话的目的。

问与答本来是很自然的事情，然而过多的问，尤其是无理而又毫无意义的问，会将一个人的耐性削减到最低，从而导致不愉快的事情发生，那么怎么阻止这种无谓的提问呢？反问，将一些问题反抛给对方，对方自然会闭上嘴巴。

在电视或杂志上我们不难看到某位明星常常被媒体追问得没有办法回答，这个时候，明星们会采取一种回避的办法或者从记者问题中找出破绽给予回击，达到迫使其闭嘴的目的。

喋喋不休地问问题确实令人厌烦，然而当我们无奈又迫不得已必须回答的时候，怎么办呢？自然会采取上述的方法。

因此在与人交往中，一旦发现别人表现出了这样的方式，我们就应该立即意识到别人是不想回答我们的问题了，或者是对整个回答问题的过程感到厌倦了，也可能是厌烦了某一类问题了。这时候我们就应该深入挖掘他人的意图，倘若别人真的不想回答了，我们就要适可而止。倘若是因为某一类问题难以回答的话，我们就可以找寻那些他所感兴趣的话题继续进行提问，切不可死追着一个问题不放。那样即便是脾气再好的人，也会给你脸色看的。

我们应该切记：在向他人问问题时，千万不要将别人问烦，否则我们很难走入他人的内心，获得他人的好感。

如果对方谈话速度加快，可能是心中紧张或不安

紧张，是说话加快、语无伦次的主要原因，这往往令我们很难表达完整自己的意思，使整个交往过程变得困难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在社会交往中，我们常常会遇到这种情况。在与人进行面对面地交谈时，突然心中发慌、说话速度加快、语无伦次。

人们在面试的时候就会遇到这种情况：在被问到需要临场发挥而自己又没有准备的问题时，虽然嘴里噼里啪啦地讲了一大堆的话，但是不仅让听的人感到莫名其妙，就连自己都会觉得语无伦次，不知所云。如果遇到一些善解人意的主考官，他们就会给应试人员自己调整的机会，这样那些应试人员便会开始重新整理自己的思路，有理有据地论述问题了。

为什么会突然心中发慌呢？这是因为在关系到自己切身利益的重要时刻，自己就会给自己施加压力，内心紧张。因此，当我们遇到类似情况，对方突然语速加快的时候，首先应该发自内心地感激对方，因为对方很重视你们彼此间进行的接触与交谈，他很重视你的感受。其次应该以平和的语言和温柔的语气来平复对方紧张或者不安的情绪。当他认为我们很容易接近，而且也很乐意与之谈话的时候，他的情绪自然会放松下来。这也是一个感情交流的过程，这个过程较之相互寒暄、彼此互相恭维效果好很多。

当然，我们自己倘若在与他人交往中出现这种情况的时候，也应该尽量放松自己的情绪，以一种平和的态度去对待彼此的交往过程。不要将自己的地位人为地划到一种自卑的境地，这样便不难克服紧张，将谈话很好地进行下去了。

别人的话，过一遍脑再入心

世界上有这样一类人，别人说什么都相信，从来不经过自己的大脑，因此对谎言没有一点免疫力，这样的人是最容易上当受骗的。其实，解决的方法很简单，对于别人的话，一定要进行独立的思考，然后再做出信与不信的判断。

一个贼在旅馆租住了一间房，一连住了几天。他没有钱付房租，希望偷一点东西可以付房钱和饭钱。可他白白等了几天，仍然一无所获。

这天，贼看见旅馆老板穿着一件漂亮的新衣坐在门口。他眼睛骨碌一转，计上心来。于是他走到旅店老板面前，与他东拉西扯，闲谈起来。

谈了一会儿，他们都觉得疲倦了。突然，贼打了一个呵欠，然后像狼嚎似的大吼了一声。旅馆老板非常奇怪，问道："你怎么叫得这么吓人啊？"贼说："我可以告诉你，但是希望你不要害怕。请你先抓住我的衣服，我愿意把衣服放在你手中。先生，我自己也不知道我到底得了什么病，可能是我受到了诅咒，上帝将这种可怕的嚎叫传染到我身上来是惩罚我的罪孽。我经常这样打哈欠，像狼一样嚎叫。在我第三次打呵欠时，就会变成一只狼，去扑咬人。我非常害怕自己会伤害人，可是我控制不住自己。"说完之后，他又打了第二个呵欠，并和第一次一样，像狼一般的嚎叫。

听完贼的故事，旅馆老板信以为真，心里非常害怕，站起身来想要逃走。贼马上抓住他的外衣不放，哀求道："先生，你不要走，请你扯住我的衣服，不然我变成狼时，就会暴怒地撕破它。"刚一说完，贼又像狼嚎叫一样打了第三个呵欠。旅馆老板害怕极了，赶紧脱下新衣，挣脱贼的手，仓皇地逃进旅馆躲了起来。

看着旅店老板惊慌失措的样子，贼得意地笑了，然后立即带着新衣逃离旅馆，再也没有回来。

坏人的想象力总是十分丰富。为了达到自己的目的，他们编造各种鬼话，营造恐怖气氛。善良的人如果不提高警惕，一旦成为坏人的目标，就会笼罩在坏人编织的网里，要想挣脱，必须付出一定的代价。坏人的谎话并不是天衣无缝，包藏祸心的虚假总会有破绽。我们不仅要用耳朵听，更要用脑对听来的话进行思考与分析。

在这则寓言中，贼编的谎话其实十分可笑，但贼是个优秀的演员，他通过逼真的表演将可怜的旅店老板骗得团团转。旅店老板耳中有“狼”，心中便也有了狼。为了不让“狼”伤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

害自己，他脱掉衣服就跑了。贼的谎言在现实中可能不会被相信，但如果换作别的更逼真的故事呢？不要相信鬼话，坏人也就没有表演的机会了。

鬼话连篇的人肯定是心怀不轨的人。你若是没有揭穿鬼话的能力和勇气，就要远离他。一旦你给坏人表演的空间，他总会找到方法让你相信。不要与陌生人说话，不是自我封闭，不是怀疑所有的人，而是不给坏人可乘之机。乐于找人搭话的人，要么是“话唠”，要么就是在寻找可以下手的目标。保护自己的最好方法就是不要轻信别人的话，要经过自己的思考，然后再作出判断。

听到“一见如故”，就要提高警惕保持距离

一见如故固然是幸运的，但是有的时候也是不幸的开始。

“一见如故”是很多初见面的人习惯使用的一句话，意思是：虽然是初见面，可是彼此的感觉就好像已经认识了很久那般。

的确是有“一见如故”的情形发生，这是很难用科学来解释的现象，只能说这彼此“一见如故”的人上辈子有过约定！

能碰到“一见如故”的人是人生中的一种幸运，因为彼此可以少掉“试探”这个过程，而直接进到“交心”的层次。“一见如故”固然是“幸运”，但有时却也是“不幸”的开始。

人会呈现他的多面性。在不同的时空，善与恶会因不同的刺激而以不同的面貌出现。也就是说，本性属“恶”的人，在某些状况之下也会出现“善”的一面；本性属“善”的人，也会因为某些状况的引动、催化而出现“恶”的作为。而何时何地出现“善”与“恶”，甚至人自己也无法预测及掌握。例如，一辈子循规蹈矩的正人君子有可能因为一时缺钱而忽然浮现恶念，这是他过去所无法想象的事，但就是发生了，连他自己都感到不解。

因此，当一个人和你初见面，并且热情地说和你“一见如故”时，你可以不必拒绝他的热情，甚至也可回他一句“一见如故”！但你一定要理性地看待这句话，思索这句话的真正意义。因为这可能纯粹是一句客套话，也有可能是一颗裹上糖衣的毒药——他是要用温情来拉近和你的距离，好从你的身上获得某些利益。如果这是一句客套话，你的热切响应不但无法对对方产生效用，自己也会因为对方随之而来的冷淡而“受伤”；还有可能暴露了自己，反给有心人以可乘之机；而最有可能的是，你把对方吓跑了！如果对方真的另有所图，你的热切响应，正好自投罗网，结果也就不用多说了。

因此，当你听到“一见如故”这句话时，你应该：

——想想自己有没有因为这句话而兴奋、感动？如果有，那么就赶快浇熄、扑灭这些兴奋和感动，以免自作多情或自投罗网。

——如果对方的“一见如故”还有后续动作，你应该与之保持一种善意的距离。保持距离的目的是检验对方用心的真伪，以免自己受伤。

——如果对方和你彼此都“一见如故”，这是最危险的状况。你应该立刻向后退，以免引火自焚，或因太过接近而彼此伤害，葬送有可能好好发展的友情。如果“一见如故”只是对方一厢情愿，“话不投机半句多”，就不必花心思在这上面了！

当然，如果双方“一见如故”，也都理智地“各取所需”，那就另当别论了！

不过，有些人不说“一见如故”，却直接用行动表示，这种人你也应该和他保持距离。

你最应该提防的是，“一见如故”中，有心者常会掺杂很多奉承、拍马的语言，这很容易迷乱一个人的判断，也最难抗拒！因此，当听到这类话语时，你就要提高警觉了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3

"底线"最需要"防线"

"底线"设防才能不被"抄底"

很多事实都充分证明，我们如果太相信别人，毫无防备地把自己的底牌暴露，对方就会轻松摸透我们的底线。这样一来，我们很容易吃大亏，甚至被"抄底"，到时候，再想翻身就很难了。

某杂志曾经对狐狸有过这样的描写：阿蒂娜本无意追赶那只狐狸，因为它没有给她的农场带来任何损失。狐狸也似乎认识到了这一点，但它并没有立刻逃走，而是亦步亦趋地离开，等到距离阿蒂娜至少有五百米的时候，像被火烧到尾巴一样，迅速逃窜。

看到狐狸的行为，不由得让人想起了五代十国时期的后晋宰相冯道。

石敬瑭勾结契丹灭了后唐，为稳定政局，冯道当上宰相。奉命出使契丹。契丹原来就想抢走他但没有得逞，冯道一到契丹，就受到了极高的礼遇。冯道一方面对契丹王表示，辽国与后晋是父子国，他侍奉辽国，就等于侍奉晋国，这样的说法博得了契丹王的好感。另一方面，冯道命令部下购置薪炭，以备寒冬之用，这就表示他要在契丹久居。契丹王得知此事，看出他是难得的"忠义"之士，心生怜悯，便允许冯道回国。

但冯道却不着急走，而是故意滞留不走，契丹王多次催促，他才收拾行李，慢慢悠悠地往回走。随从不解地问他："我们归心似箭，怎么你倒好像不着急？"冯道说："这是以退为进的道理。我怎么不想回去，恨不得插上翅膀，可是如果我太着急，契丹国就知道我之前全都是装出来的，肯定会来追赶。如今我表现出一派悠然，对方就不会对我多加猜测了。"回国后，他以不留恋异国之封而毅然归来的行动，得到石敬瑭的赏识和信任。

冯道之所以故作姿态，就是不想让别人看出他的心思，将底牌完全掌握在自己的手中。其实我们的人生也掌握在自己手中，每做一件事情都是在讨价还价中度过，要么跟别人讨价还价，要么跟命运讨价还价，如果过于心急，把自己的底牌亮出来，那么就会让别人得知你的底线，别人就会根据底线掌握生存规律，继而左右你的决定，你就等于把自己的人生主动权交给了别人。

这就好比一个依靠租赁高尔夫场地为生的人，如果一开始就把自己的最低价位暴露给别

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，那么对方肯定会在你的最低价上做游说，你最后很可能做赔本生意。可是如果你把价位定高，并且守住自己低价是多少的秘密，那么在谈判的时候你自然会占据上风，这是很显然的道理，至少它不会让你赔了夫人又折兵。

其实，底线是做人的基石，是处世最起码的准则，也是人们安身立命、维护自尊的法宝。每个人应该在底线设好防线，保护好自己的底牌。不过，保护自己底牌的最好方法不是告诉对方你能容忍到什么程度，而是要看对方给予的你能不能忍，只有你自己才清楚自己的底线在哪里，底牌是什么。这就要求我们平时养成三思而后言的习惯。正所谓凡事不密则害，底线不设防，届时受制于人的滋味实在是不好受。

心事烂在肚子里，不给长舌者露“谈资”

社交圈中，有这样一种人：他们喝着自己的茶酒，扯着别人的闲篇儿，或透露一些别人的隐私，或影射一下别人的人格，不管是直接散布，还是委婉传播，不管是加油添醋，还是扬沙子泼凉水，都是对人际关系的一种亵渎，一种践踏。

有人说他们是“小喇叭”、“传声筒”，也有人说他们是“大嘴巴”、“嚼舌者”，总之，他们的舌头很长，很让人讨厌。

长舌者在其所处的社交圈中绝不会漏过一个人，不管你说什么、做什么，他都能自成一体地创造一些情节和事端。你偶尔开玩笑说一句什么话，他们“听者有心”，将它制造成特别新闻，以至于给你造成不必要的麻烦、恼怒、误会和痛苦。

众所周知，谣言的起始端就是口。上帝给了每个人一张嘴，有些人三缄其口，金口难开，长舌者却大用特用，造出一堆又一堆的传说、小道消息、秘密报告，流播有毁他人威望的非议，等等。倘若他们从你口中套出口实，再加以揣测，并于众人中传播，转瞬之间即能摧毁你的名称。恶名易得，因为坏事易被相信而难辩白。

因此，对付长舌者，我们必须把好口关，把心事烂在肚子里，以免一失足成千古恨，等丢了羊再补牢毕竟是损失。

你或许要说，人与人之间需要交流，需要友情，难道不该坦诚相待吗？没错，坦诚在交际中非常重要，但对于坦诚有一个正确的理解更是十分必要的。所谓坦诚并不意味着别人要把内心世界的一切都暴露给你，也不意味着你要把内心世界的一切都暴露给别人。每个人都有秘密，这是正常的，也是必要的。

张某把自己的重大秘密告诉了好朋友方某，同时再三叮嘱说：“这件事只告诉你一个人，千万不要对别人说。”然而一转脸，方某就把张某的秘密添枝加叶地告诉了别人，让张某在众人面前很难堪。

把秘密和心事抛给了别人，你就失去了把关的能力。要把心事包严实一些，心事的倾吐会泄露一个人的脆弱面，这脆弱面会让人改变对你的印象，虽然有的人欣赏你“人性”的一面，但有的人却会因此而下意识地看不起你，最糟糕的是脆弱面被别人掌握住，会形成他日争斗时你的致命伤，这一点不一定会发生，但你必须预防。

然而，把一切心事都放在心里也不利于身心健康。独自一人忍受心中的烦恼是痛苦的，有时我们需要找人倾吐衷肠。这种倾吐，有时是为了企求帮助，请对方出主意；有时只要能向人打开心扉就十分满足了。渴望找人诉说心事，你应该找准可以信赖的倾吐对象。人们倾吐的目的是为了驱除孤独，但如果向不该倾吐的人倾吐了心事，其结果会适得其反，你会因为遭到信赖自己的人的嘲弄和背叛而使自己感到更加孤独。

所以，在生活中你有必要找到关键时刻能替自己分担忧愁和苦恼的挚友，以免在需要找人倾诉时无处倾诉。但面对长舌者的时候，该保留的一句也不能透露，要善于随机应变，谨防祸从口出。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吐工作苦水，千万别找公司里的人

工作中，每个人都可能遭遇到坎坷和挫折，这种逆境会使我们产生倾诉孤独与愤懑的欲望。但是，倾诉需要找对场合与对象。公司里不是吐苦水的地儿，小心你说过的话会让每一个人知道。到时候，你只有一条路可走，那就是走人。

张荣是刚进公司不久的新人，因为受了点上司的窝囊气，找到上司的秘书大诉其苦；没想到当初频频附和他的秘书，一转身就向张某的顶头上司打小报告，造成他与上司之间关系更加恶化。原定三个月后的加薪取消了，眼看和自己一同进公司的新人都有了起色，升职加薪忙得很高兴，自己的气不打一处来。后来，张某决定越级向大老板报告，但消息却被大老板秘书转述给张某的顶头上司，他不但没有机会面见大老板，而且再也无法在公司工作下去，只好辞职。

可见，当你还不了解一个公司内部的各种潜在关系之前，不要贸然找人说心事；事实上，你根本就不该跟工作上相关的人吐苦水，包括和你一样受排挤的同事。

客观来讲，每个人在职场中的角色随时都在变动，今天是难兄难弟，明天可能就是竞争对手。当初推心置腹的一番话很可能成为被人利用的把柄。想吐苦水，最好找身边亲朋好友，以免因为利害冲突，导致说过的话被加油添醋传出去。

当然了，在职场上并不是什么都不能够说，该发表意见时，一定要陈述自己的想法，重要的是要适时发表想法，否则会被误解为居心叵测。口舌是决定职场上人际关系是否成功的关键，一定要谨言慎行。说什么、对谁说、怎么说，都需要认真学习，成功人士就是你的榜样，看看他们是怎么做的很重要。

一般来说，同事之间有几类不能说的事情，你一定要记在心里。

一是有关个人隐私，比如夫妻问题、私生活等，这些事情很敏感，很容易在与别人产生冲突时，被对方拿来归罪于个人品质。

二是有关公司忌讳的话题，例如公司机密、薪资问题，这些重要问题多数公司明文规定不能外泄。如果你泄露了这些消息，不但在公司里待不下去，很有可能在整个行业也待不下去。

三是有关个人与高层主管的恩怨。有恩容易遭嫉，有怨或许会被有关人士拿去炒作，都会伤害到自己，应该尽量避免提及。如果实在难以避免也要婉转些。

如果不小心说了不该说的话，当时以及事后要积极补救。以前面那位新人为例，当初他就应该直接跟顶头上司沟通，当面提出自己的疑问、想法和感觉，不要让老板听到那些经过包装的言论；同时，他应该暗示那位秘书，事情已经跟他的上司谈过，就会避免打小报告的情形再出现。

所以，请牢记一句箴言：吐工作中的苦水，千万别找公司里的人。

对自己的职业规划守口如瓶

有职业规划，我们的目标是一步步地实现它，但如果你告诉给那些与你有竞争的人，那么你的规划就永远都是规划了。

我们对待朋友往往是很真诚的，会把心里对职业的规划说给他们听。但是如果你的这位朋友是个嘴上无锁的人，你将会面临什么样的局面？

杨阳是一个非常开朗、非常坦诚的人，对朋友总是敞开心扉，无所不谈，所以杨阳的社交圈比较广。上大学时，有一个比杨阳低一届的师弟，由于他们的性格、志向以及家庭等方面的情况都非常类似，成了“亲密无间”的好友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杨阳毕业后，他回母校又遇到他的师弟，师弟向他请教一些职场上的事情，而杨阳也“乐为人师”，毫无保留。

巧的是师弟毕业后竟然也进了杨阳所在的单位，而且是同一个部门。杨阳想：这下好了，“上阵父子兵，打仗亲兄弟”，他和师弟一定可以携手创造出优异的业绩。

工作上的问题杨阳和师弟一起讨论解决，复杂些的事情他们先分工，最后一起合作，经常工作到凌晨三四点。他们的精诚合作创造了优秀的工作业绩，杨阳和师弟都受到了上司高度的重视和好评。

那天晚上，又是只有杨阳和师弟两个人在办公室和电脑屏幕打交道，又一次在规定的时间内完成了同行看来“不可能完成的任务”。时间晚了，不想回家，两个人索性到一家酒馆喝酒谈心。毫无戒心的杨阳向师弟诉说了他打算出国深造的梦想，准备工作两年，攒些钱再申请大学。

后来，杨阳意识到上司对他和师弟的嘉奖不再一视同仁，师弟明显比自己更加受到器重。杨阳开始不解，找上司谈话，上司闪烁其词，谈到公司愿意把锻炼机会更多地给那些愿意为公司长期服务的员工，等等。

杨阳开始反思，终于明白，是师弟向上司“汇报”了自己的私人打算，才使得谨慎的上司对自己的忠诚度产生了不信任。

不久，杨阳在公司失去了发展的前途，黯然提出辞职，到了另一个公司。

现在的杨阳学会了和别人“下棋”：在细节上保护好自己，不去深入了解别人，免去许多不必要的烦恼；不让别人了解自己的个人前途及远期计划，时时注意保护自己，话题一涉及个人就有意撇开。不再参与他人之间的互相了解，办公室成了绝对的“办公”的场所。周围的人也有相处得不错的，但是杨阳不敢也不允许自己把私人感情加到对方身上去。也许他们可能会从同事发展成朋友，但那一定是已经不在同一个单位了。

古人流传下来一句话：“在家靠父母，出门靠朋友。”朋友间称兄道弟、推心置腹、惺惺相惜，一方面体现彼此的尊重和平等，一方面编织互助合作的纽带。因此交朋友是一件愉快的事情。

大多数人都希望交到更多的朋友，也希望别人能像对待朋友一样对待自己。应该说，这是人之常情，出发点和愿望都是美好的。

但是永远都不要推心置腹地把你的隐私告诉嘴上无锁的人，否则这就好像在你身边埋了一颗地雷，没爆炸的时候风平浪静，可假如有一天爆炸了，你就彻底完蛋了，你的职业和你经营的一切关系就都没有了。

适当地保留自己的秘密

在人际交往中，许多年轻人常常把自己的秘密毫无保留地袒露出来。有时如果没把自己的心事完完全全地告诉问及的人，心中就会不安，认为自己没有以诚待人，感到对不起人家；认为别人对自己很好或很重要，不告诉人家自己的秘密是错的。

很显然，这种年轻人在如何对待自己的秘密和如何对待坦诚这些问题上存在着错误的认识。

在生活中，坦诚是交际中的美好品格之一。人与人之间需要交流，需要友情，谁都不愿与一个从不袒露自己的内心世界、对任何问题都不明确表态的高深莫测的人交往。然而，对坦诚有一个正确的理解是十分必要的。所谓坦诚并不意味着别人要把内心世界的一切都暴露给你，也不意味着你要把内心世界的一切都暴露给别人。每个人都有秘密，这是正常的，也是必要的。

这种背信弃义有时出于恶意，有时却是无意的。这与个人的品质修养有关。有的人透明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度太高，这种人不但不能为别人保守秘密，就连自己的秘密也保守不住。有的人泄漏别人的秘密，不是为了伤害别人，而是为了抬高自己，"咱们单位的事，没有我不知道的"，"我要是想知道某件事，我就一定能了解出来"……这种人常这样炫耀自己，他们认为，知道别人的秘密越多，自己的身价就越高。用泄漏别人秘密的方法伤害别人、娱乐自己，甚至把掌握的秘密当作要挟别人的把柄，当作自己晋升的阶梯，这种人在现实中也大有人在，对这种人最应该提高警惕。

由此可见，像约翰那样让他人为自己保守秘密，远比只让自己保守自己的秘密难得多。因此，不是万不得已的时候，不要让他人分享自己的秘密，要学会自己的秘密自己保守。

当然，过于封闭自己也是不利于自己的身心，所以，在生活中你有必要找到关键时刻能替自己分担忧愁和苦恼的挚友，以免在需要找人倾诉时无处倾诉。但对于自己的某种想法、某件事情，当你认为有必要保密时，你该怎样做呢？有两点：一是要耐得住孤独，自己不向他人吐露；二是当他人问及时，能够婉言谢绝。

婉言谢绝别人对自己秘密的探问确实是一门交际艺术。对于关系不甚密切的人，谢绝不会使你为难。然而对于自己的老同事、老同学、老朋友，谢绝时就难以开口了。不过，无论关系是否密切，你在谢绝时最好不用"无可奉告"、"暂时保密"这类过于直白的言辞，而是应该把话说得柔和些。例如甲想了解乙的择偶标准，就问乙："想找个什么样的？"乙想对甲保密，就可以这样说："这个问题我还没考虑好。"这样，虽然你没有回答对方的问题，对方也非常容易接受。

该含糊时就含糊

该明白的时候，分毫不差；该含糊的时候，就要含糊。

什么事该说，什么事不该说，这里面大有学问。在人际交往中，愚蠢的人什么都说，还什么都说不清；聪明人是该说则说，不该说则不说。因此，说话艺术能体现一个人为人处世的智慧。善说者不是把心里的话都抖搂出来，而是把该说的都说到嘴上，不该说的则换一种方法去说。

含糊法是运用不确定的，或不精确的语言进行交际的妙法。在公关语言中运用适当的含糊，是一种必不可少的艺术。交际需要语词的模糊性，这听起来似乎很奇怪。但是，假如我们通过约定的方法完全消除了语词的模糊性，那么，我们就会使我们的语言变得非常贫乏，非常生涩，就会使它的交际和表达的作用受到严重的限制，而其结果就摧毁了语言的目的，人们交际就很难进行，因为我们用以交流的工具——语言遭到了损害。

现代文学大师钱钟书先生，是个自甘寂寞的人。居家耕读，闭门谢客，最怕被人宣传，尤其不愿在报刊、电视中扬名露面。他的《围城》再版以后，又拍成了电视剧，在国内外引起轰动。不少新闻机构的记者，都想约见采访他，均被钱老婉言谢绝了。一天，一位英国女士，看了小说之后，非常想见钱老，好不容易打通了他家的电话，恳请让她登门拜见钱老。钱老一再婉言谢绝没有效果，他就妙语惊人地对英国女士说："假如你看了《围城》，像吃了一只鸡蛋，觉得不错，何必要认识那个下蛋的母鸡呢？"英国女士终被说服了。

钱先生的问话，首句语义明确，后续两句："吃了一只鸡蛋觉得不错"和"何必要认识那个下蛋的母鸡呢"虽是借喻，但从语音效果上看，却是达到了"一石三鸟"的奇效：其一，是属于语义宽泛，富有弹性的模糊语言，给听话人以仔细思考的伸缩余地；其二，是与外宾女士交际中，不宜直接明拒，采用宽泛含蓄的语言，尤显得有礼有节；其三，更反映了钱先生超脱盛名之累、自比"母鸡"的这种谦逊淳朴的人格之美。一言既出，不仅无懈可击，且又引人领悟话语中的深意，格外令人敬仰钱老的大家风范。

在许多交际场合中，成功地狡辩所产生的幽默效果也非常好。适当的含糊可以使你在表

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面上显得又痴又傻，可实际的机智又非常人能比，分明是大智若愚。发生冲突也会冰释前嫌，冲撞了人，别人一般也不会再和你计较了。

一次，乾隆皇帝突然问刘墉："京城共有多少人？"刘墉猝不及防，却非常冷静地回了一句："只有两人。"乾隆问："此话何意？"刘墉答曰："人再多，其实只有男女两种，不是只有两人？"乾隆又问："今年京城里有几人出生？有几人去世？"刘墉回答："只有一人出生，却有十二人去世。"乾隆问："此话怎讲？"刘墉妙答曰："今年出生的人再多，也都是一个属相，岂不是只出世一人？今年去世的人则十二种属相皆有，岂不是死去十二人？"乾隆听了大笑，深以为然。

确实，刘墉的回答极妙——皇上发问，不回答显然不妥；答吧，心中无数又不能乱侃，这才急中生智，转眼间以含糊的回避转移法趣对皇上，让尴尬的场景一笑解之。

在人际交往中，幽默法是高度机智的产物，尽管对方和自己都知道其中的"痴"和"傻"，但客观上会因"痴言傻语"的俏皮味而引发幽默谐趣。

身在职场的你一定要做到心里明白，外表糊涂。同事的纷争有很多都是面子之争，鸡毛蒜皮的小事有时也会争得面红耳赤、尴尬万分。其他的同事很多也只是抱着看热闹的心理观战，也有想在相争之中坐收渔利。作为同事，你不可也不必为这些微不足道的小事劳心费神，大可装装糊涂，一笑置之。

不谈论隐私

隐私是你自己的底线，别人不知道你的底线在哪里，也就无从伤害你。如果你过多地暴露，最后你想不走人都难了。

办公室里，同事之间通常只是隔着一扇小小的"屏风"，再加上工作的单调无聊，聊天是一件极平凡的事情了。但是有些人不分场合、时间，说到兴起之时，口不择言，不管什么都像竹筒倒豆子那样一点不剩地倒出来，往往一句话脱了口才知错了。然而，说出来的话就像泼出去的水，是无法收回的。用个不甚恰当的比喻，职场是个残酷的竞技场，每个人都可能成为你的对手，就算是合作很好的拍档也可能突然反过脸来攻击你。如果你的私事过多向他暴露，使他知道得越多，他就越容易击中你，有一点要切记的是，不管是热恋、失恋，还是别的什么事，都不要把情绪带到工作中，更不要把自己的故事带回办公室。

小仪是个文静的女孩子，她失恋了，她告诉同事，她的男朋友抛弃了她，去和别的女孩子相好了。这件事传到老板耳朵里，老板在会上说："有的人连男朋友都摆不平，公司的事怎么可能放心交给她处理呢？自己的私事都四处宣扬，又怎能放心将公司的秘密交给她呢？"不久就在公司内部将小仪调职，当然，工资就像"木瓜打狗，不见了一大截"。

说话要分场合。"公私分明"是一条在任何时候都适用的规则。在办公室里不能乱说话，要说也只能说公事，莫谈私事。别人没兴趣会令自己扫兴；别人有兴趣可能会对自己更糟。有的人会抱着这样的心理：我只是了解别人的事，自己的事会守口如瓶；再则，如果我不开口打听别人的私事，自己的秘密就容易保住。不要以为议论别人没关系，谈上几个回合就会烧到自己头上！

人人都想做一个洁身自爱的受欢迎的OL（办公室女士），那么请不要做办公室里的BMW（Big Mouth Woman）。适时地闭上你的嘴巴，除了微笑，你会看起来更加可爱。不要罔顾别人的想法而肆意倾倒你的垃圾信息，更不要随便对一个不熟悉的人讲述你的小道消息和私人问题。同时也要十分的小心那些只听不说的人，或许是因为害羞，或许他们隐藏了杀机。在询问式和操纵式的倾听中，你要学会分辨同情和别有用心的耳朵。

与此同时，最好别在办公室谈论自己的私事，或是在同事间散播别人的八卦，这两种行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为都会不自觉把自己推入危险的境地。但你绝对应该张大耳朵，封紧嘴巴，“有耳无嘴”不只是大人教训小孩子的话，也是职场的生存法则之一。

大家都很清楚，八卦一向是同事间联络感情最佳的共同话题，尤其在茶水间、洗手间这两间“谈话室”里，往往是众家流言的最大集散地，也是大家说老板坏话的“秘密花园”。然而，无论你在办公室受了多大冤屈，都不应该向同事诉苦。原因有二，牢骚如同狐臭，人人避之唯恐不及，没有人喜欢听，没有人有义务当你的情绪垃圾桶；其二，办公室不是你找心理医师的地方，有些人会以为互相交换心事是两人结盟的保证，但万一有一天两个人不再是朋友呢！过去的秘密可就成了对方手上的把柄了。

八卦可以多听，但不能多讲，最好只进不出。所谓“祸从口出”。口水是名副其实的“祸水”，不管是泄露自己的私事，或转述听来的是非，都可能让自己陷入言多必失的危险。更要不得的是以成为八卦中心为荣，以为自己真的很有神通，到处打探小道消息，当心变成被利用的对象还不自知，等到被别人出卖，后悔就晚了。

在工作之余，与同事一起上卡拉 OK，下酒馆，去郊游……也要把握不谈隐私的这个原则。至于同事中的个别深交者，能否向其倾诉心事，无所不谈，让其对自己的私生活出谋划策，他会不会在关键时“背叛”你，那就只能靠自己拿捏了。

不提自己不光彩的过去

病从口入，祸从口出。可以不开口的，就尽可能做到三缄其口。

嘴边没有把门的，有很多害处。比如某君有不可告人的隐私，你说话时偏偏在无意中说到他的隐私，言者无心，听者有意，他会认为你是有意跟他过不去，从此以后对你恨之入骨；他做的事，别有用心，极力掩饰不使人知，如果被你知道了，必然对你非常不利。如果你与对方非常熟悉，又不能向他表明你绝不泄密，那将会自找麻烦。惟一可行的办法是假装不知、若无其事。他有阴谋诡计，你却参与其中，这会成为公司上下人人皆知的故事。这样，对你极为不利，至少会让同事多多少少对你产生一点“疑问”，而对你的形象造成伤害。

还有，你的秘密一旦告诉的是一个别有用心的人，他虽然可能不在公司进行传播，但在关键时刻，他会拿出你的秘密作为武器回击你，使你在竞争中失败。因为一般说来，个人的秘密大多是一些不甚体面、不甚光彩甚至是有很大污点的事情。这个把柄若让人抓住，你的竞争力就会大大削弱了。

许军是某公司的业务员，他因工作认真、勤于思考、业绩良好被公司确定为中层后备干部候选人。只因他无意间透露了一个属于自己的秘密而被竞争对手击败，遭到排挤，终于没被重用。

许军和同事王广林私交甚好，常在一起喝酒聊天。一个周末，他备了一些酒菜约了王广林在宿舍里共饮。俩人酒越喝越多，话越说越多。微醉的许军向王广林说了一件他对任何人也没有说过的事。

“我高中毕业后没考上大学，有一段时间闲着没事干，心情特别不好。有一次和几个哥们喝了些酒，回家时看见路边停着一辆摩托车，一见四周无人，一个朋友撬开锁，让我把车给开走了。后来，那朋友盗窃时被逮住，送到了派出所，供出了我。结果我被判了刑。刑满后我四处找工作，处处没人要。没办法，经朋友介绍我才来到厦门。不管咋说，现在咱得珍惜，得给公司好好干。”

许军在厦门工作三年后，公司根据他平时优良的表现和业绩，把他和王广林确定为业务部副经理候选人。总经理找他谈话时，他表示一定加倍努力，不辜负领导的厚望。

谁知道，没过两天，公司人事部突然宣布王广林为业务部副经理，许军调出业务部另行安排工作岗位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事后，许军才从人事部了解到是王广林从中捣的鬼。原来，在候选人名单确定后，王广林便来到总经理办公室，向总经理谈了许军曾被判刑坐牢的事。不难想像，一个曾经犯过法的人，老板怎么会重用呢？尽管你现在表现得不错，可历史上那个污点是怎么也擦洗不干净的。

知道真相后，许军又气又恨又无奈，只得接受调遣，去了别的不怎么重要的部门上班。

你有得意的事，就该与得意的人谈；你有失意的事，应该和失意的人谈。但是有些事尤其是自己不光彩的过去，打死也不说。如果实在不吐不快，说话时一定要掌握好时机和火候，不然的话，一定会碰一鼻子灰，不但目的达不到，遭冷遇、受申斥也是意料中的事。有句老话叫做“祸从口出”，与人交往一定要把好口风，什么话能说，什么话不能说，什么话可信，什么话不可信，都要在脑子里多绕几个弯子，心里有个小九九。害人之心不可有，防人之心不可无。一旦中了小人的圈套为其利用，后悔就来不及了！

每个人都有自己的秘密，都有一些压在心里不愿为人知的事情。同事之间，哪怕感情真的很不错，也不要随便把你的事情、你的秘密告诉对方，特别是隐私，要知道说出的任何一句话都会被别人抓住并反过来伤害你。这是一个不容忽视的问题。

你的秘密可能是私事，也可能与公司的事有关。如果你无意之中说给了同事，很快，这些秘密就不再是秘密了。

既然秘密是自己的，无论如何也不能对别人讲。你不讲，保住属于自己的隐私，没有什么坏处；如果你讲给了别人，情况就不一样了，说不定什么时候别人会以此为把柄攻击你，使你有口难言。

别人的隐私，可以听但不可以说

每个人都有自己不想让人知道的那一部分小秘密，即所谓的隐私。有些人喜欢把它夹在日记本里永远珍藏，有些人喜欢把它密封在小盒子里永远封印，有些人喜欢把它深埋心底只有自己可以回味……

既然隐私有其“隐”的一面，我们在与他人相互闲聊或调侃时，哪怕感情再好，都不要把他人的隐私公布于众，更不能拿来当做笑料。正如那句老话“祸从口出”，为人处世一定要把好口风，什么话能说，什么话不能说，什么话可信，什么话不可信，都要在脑子里多绕几个弯子，心里要有分寸。你知道了哪些人的隐私？这些隐私是不是应该保住？如果他们是一些对个人隐私极度保护、敏感万分的人，万一传出去，结果会怎么样？

钱云和妻子结婚才半年就生了一个小孩，同事们纷纷赶来道喜，陆路也来了。他拿来了自己的礼物——字典，钱云先谢过了他，但带着迷惑的眼神问：“你给这么小的孩子赠送字典，不太早了吗？”

“不，您的小孩儿太性急。本该四个月后才出生，可他偏偏现在就蹦出来了，再过半年，他肯定会去上学，所以我才给准备了字典。”

陆路说完，全场哄然大笑，钱云夫妇却显得有点不高兴。

陆路一句话明显就把他们未婚先孕的隐私给捅了出来，本来不想让人知道的事一下传播开了，这样令大家都处于尴尬的局面。

钱云是一个特要面子，自尊心很强的人，很少和人聊天，上班期间就专注于工作，别人对他也不是很了解，觉得他属于沉默寡言的一类。这样一个人自然也不喜欢外漏隐私，不想让别人知道太多自己的事情，用他的话说：“像把自己脱光了站在大街上给人看。”

经过这事，他们夫妇俩就再也没有和陆路来往过，见了面都装作没看见。

可见，调侃时如果说出了他人的隐私，有时即使言者无意，但听者却有心。他会认为你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是有意跟他过不去，从此对你恨之入骨。他做的事别有用心，极力掩饰不使人知，如果被你知道了，必然对你不利。如果你与对方非常熟悉，绝对不能向他保证你绝不泄密，那将会自找麻烦。最好的办法是假装不知，若无其事。

有时候，遇到朋友谈论其自身或他人隐私的时候，若是迫于情境需要，如朋友的刻意诉苦等，你可以选择听，但最好不插言，一听而过。要知道，听完别人的隐私，把住口风是责任。大多数人，尤其是假面人，把隐私看得很重，认为隐私承载了他众多不为人知的秘密，绝对不能被传开，成为人们茶余饭后的谈资，否则他必定想象自己穿得再多，在知道秘密的人面前都是裸体一个。一旦他知道你说出了他的隐私，那么麻烦就大了，轻则断交，重则报复，所以最好要把别人的隐私锁在舌头上，严把口风。

当然，若不是迫于情境的需要，朋友谈论其自身或他人隐私的话题时，你最好装作什么也没听见，远远躲开。来说是非者，必是是非人。有的人别有用心，就是想借刀杀人，让你为他传播是非。对于这样的人我们最好敬而远之。

说出来的永远少于需要说的

不知道你是否有这样的感触：当你想用言辞来给人们留下深刻印象的时候，你说得越多，在别人眼里就越是平淡无奇，你所能控制的也就越少。

这是因为，你说得越多，说出愚蠢的话的可能性也就越大。很多时候，如果你能把话说得隐晦一点，神秘一点，多给人留一点遐想，那么即使你是老调重弹，别人也会觉得你的见解独到。正如那些有权力的人，总是说得很少，他们给人的印象却很深刻，而且总是能威慑到别人。

提起“刘罗锅”——刘墉，人们脑海里立刻出现了一个聪明机智、正直勇敢、不失几分幽默的人物形象。他凭着自己的正直和聪明周旋于危机重重的封建官场，左右逢源，游刃有余。但很少有人知道，刘墉也曾遭遇重大挫折，受到乾隆皇帝的申斥，本该获授的大学士一职也旁落他人。究其原因，不过是刘墉守口不密，说话不周，酿成了祸患。一次乾隆谈到一位老臣去留的问题，说若老臣要求退休回籍，乾隆也不忍心不答应。刘墉便将这话泄露给了老臣，而老臣真的面圣请辞。乾隆大为恼火，认为这是刘墉觊觎补授大学士的明证，是“谋官”的明证，因而训斥一通，将大学士一职改授他人。

足见言语谨慎对于一个人立身、处世具有很重要的意义。处世戒多言，多言必失。与世人相处切忌多说话，说话太多必然有失误。说话犯了随便胡扯的毛病就会听起来荒诞不经；说话犯了繁琐啰唆的毛病就会使人感到支离破碎，不得要领。说话不小心会招致祸患，行动不谨慎会招来侮辱，君子处世应当谨慎。

武则天《臣轨·慎密》中有言：嘴巴好比一道关卡，舌头好比射箭的弩机。一句不妥，驷马难追。嘴巴和舌头犹如一柄双刃剑，一句话说得不恰当，就会反过来伤害到自己。因为话虽然是自己说的，别人既然听到了，你就无法阻止别人去传播，由此所带来的影响你根本没办法控制。刘墉由于说话不慎，而将到手的大学士丢了，就是最好的明证。

“言多语失”，说话应谨慎，舍弃那些不可说的话，即使是可以说的话也应该按需要的程度，能省则省。要知道，虽然有时你说话并无恶意，但对听者而言，却可能伤及他的自尊心。

诸多事实证明，话说得得体，则让人高兴；反之，只会让人伤心。就是同样意思的话，出自两个不同身份的人，听起来也有区别。你自己信口开河，根本意识不到会伤害人，但别人却认为你是有意的，如俗话所说“口乃心之门”，你明显是故意伤害他。很多不爱多说话的人，他内心并不是糊涂得无话可说，而是他明白话说多了鲜有不败事的道理。

日常生活中，一个人如果光说不做，久而久之，只会让人生厌。多说话比起多做事往往

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给人以夸夸其谈的印象，倒不如少说话，踏踏实实地多做实事则让人感觉勤奋踏实，值得信任。一个人只有做行动上的巨人，少言多思，才能取得成就。

司马迁作为一代伟大的历史学家，他在《史记》中对汉代名将李广有一段深刻的评价，大意如下：《论语》上说过位居于上的人行为端正，不发命令，下属也会效法他的行为去做。这说的就是李广将军这类人。我见过李广将军，他诚信忠厚，简单得像个乡下人，不善于谈吐。可是当他逝世的时候，天下无论是认识或不认识他的人，都因为他的死而哀痛不已。这是他忠诚笃实的品质取得了人们对他的依赖的缘故！

所以，逢人只说三分话，未可全抛一片心。这是很有道理的。

不可全抛一片心

在待人处世中，尤其是对摸不清底细的人，切记做到“逢人只说三分话，不可全抛一片心”。否则，吃亏受伤害的将是自己。

刘经理出差的时候在火车上遇见一位“台商”，二人一见如故，互换了名片。这位台商举手投足之间都显示出一种贵族气质，这使刘经理对其身份毫不怀疑。恰巧二人的目的地相同，台商又对刘经理的产品非常感兴趣，似有合作意向，便与之同住一个宾馆。吃饭、出行几乎都在一起。这一天，刘经理与一客户谈成了一笔生意，取出大笔现金放在包里。午饭后与台商在自己屋里聊天，不久刘经理起身去卫生间，回来时吓出一身冷汗：台商和那个装满钱的皮包都不见了！刘经理赶紧报警，几天后案子破了，罪犯被抓获后才知道，原来他并不是什么台商，而是一个职业骗子。这让刘经理对自己轻易相信他人、交出自己底细的做法痛悔不已。

像刘经理这种被人摸清底细、钻了空子的事情几乎时有所闻，而“台商”的骗术仅在于：他交出“假心”，以此诱骗你交出“真心”。而你不知江湖险恶，就心实厚道地什么都对他说了。所以，在这一点上我们有必要吸取教训，换一种不那么“实心眼”的做人态度。

碰上老实的人，你们一见如故，把“老底”全都抖给对方，也许会因此成为知心朋友；但在现实中，更多可能的情况是：你把心交给他，他却因此而小看你，更有甚者会因此打起坏主意，暗算于你。

和人初次见面，或才只见到几次面，就算你觉得这个人不错，而你也喜欢他，也不该把你的心一下子就掏出来。对还不了解的人，无论说话或行为，都要有所保留，不可一厢情愿。

人性复杂，你若一下子就把心掏出来给对方，用心和他交往，那么就有可能“受伤”。把心掏出来，这代表你的真诚和热情，但见你把心掏出来，他也把心掏出来的人不大多，而且也有掏的是“假心”的人。若这种人又别有居心，刚好利用了你的弱点，好比薄情郎对痴情女一般，那么你的日子就不好过了；而会玩手段的人，更可以因此把你玩弄于股掌之中。

另外还有一种情况，你一下子就把心掏出来，如果对方是个谨慎的人，那么你反倒会吓着了他，因为他怀疑你这么坦诚是另有目的。如果是这样，你可能会弄巧成拙，断送了有可能发展的情谊。

向别人倾吐心事要慎重

随便向人倾吐自己的心事，就是把自己的心灵弱点向别人展示，授人以把柄，他日会成为别人对你使坏的突破点。

早在安庆战役后，曾国藩部将即有劝进之说，而胡林翼、左宗棠都属于劝进派。劝进最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用力的是王闿运、郭嵩焘、李元度。当安庆攻克后，湘军将领欲以盛筵相贺，但曾国藩不许，只准各贺一联，于是李元度第一个撰成，其联为“王侯无种，帝王有真”。曾国藩见后立即将其撕毁，并斥责了李元度。在《曾国藩》日记中也有多处戒勉李元度审慎的记载，虽不明记，但大体也是这样。曾国藩死后，李元度曾哭之，并赋诗一首，其中有“雷霆与雨露，一例是春风”句，潜台词仍是这件事。

李元度的联被斥，其他将领所拟也没有一联合曾意，其后“曾门四子”之一的张裕钊来安庆，以一联呈曾，联说：

天子预开麟阁待；

相公新破蔡州还。

曾国藩一见此联，击节赞赏，即命传示诸将佐。但有人认为“麟”字对“蔡”字不工整，曾国藩却勃然大怒说：“你们只知拉我上草案树（湖南土话，湘人俗称荆棘为草案树）以取功名、图富贵，而不读书求实用。麟对蔡，以灵对灵，还要如何工整？”蔡者为大龟，与麟同属四灵，对仗当然工整。

还有传说，曾国藩寿诞，胡林翼送曾国藩一联，联说：

用霹雳手段；

显菩萨心肠！

曾国藩最初对胡联大为赞赏，但胡告别时，又遗一小条在桌几上，赫然有：“东南半壁无主，我公其有意乎？”曾国藩见之，惶恐无言，将纸条悄悄地撕个粉碎。

左宗棠也赠有一联，用鹤顶格题神鼎山，联说：

神所凭依，将在德矣；

鼎之轻重，似可问焉！

左宗棠写好这一联后，便派专差送给胡林翼，并请代转曾国藩，胡林翼读到“似可问焉”四个字后，心中明白，乃一字不改，加封转给了曾国藩。曾阅后，乃将下联的“似”字用笔改为“未”字，又原封退还胡。胡见到曾的修改意见，乃在笺末大批八个字：“一似一未，我何词费！”

曾国藩改了左宗棠下联的一个字，其含意就完全变了，成了“鼎之轻重，未可问焉！”所以胡林翼有“我何词费”的叹气。一问一答，一取一拒。

曾国藩的门生彭玉麟，在他署理安徽巡抚、力克安庆后，曾经遣人往迎曾国藩东下。在曾国藩所乘的坐船犹未登岸之时，彭玉麟便遣一名心腹，将一封口严密的信送上船来，于是曾国藩便拿着信来到后舱。但展开信后，见信上并无上下称谓，只有彭玉麟亲笔所写的十二个字：

东南半壁无主，老师岂有意乎？

这时后舱里只有曾国藩的亲信倪人皑，他也看到了这“大逆不道”的十二个字，同时见曾国藩面色立变，并急不择言地说：“不成话，不成话！雪琴（彭玉麟的字）他还如此试我。可恶可恶！”

接着，曾国藩便将信纸搓成一团，咽到肚里。

当曾国藩劝石达开降清时，石达开也曾提醒他，说他是举足轻重的韩信，何不率众独立？曾国藩黯然不应。

可见，在曾国藩的人生哲学中，有一项他独特的秘诀——自护。

有些心事带有危险性与机密性，例如你在工作上承担的压力与牢骚，你对某人的不满与批评，你对某事的意见，当你痛快地倾吐这些心事时，有可能以后被人拿来当成和你竞争的有力武器，到那时你是怎么失败的，你自己也许都不知道。人在一生中，总免不了会遇到吃亏上当、摔跟斗的事。所谓“吃一堑，长一智”，在吃亏以后再吸取教训，深刻是深刻，代价未免大了些。

做人有许多要诀值得细究，其中如何不让人知道你的心思尤其是重点。世事复杂，人心多样，暴露心思一般都是会被人盯梢的！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4

以其人之道还治其身

慧眼识人，揪出“潜伏”的小人

现实生活中，有些人表面上看起来和蔼可亲，对你关心备至，照顾周到，关系好得很，可背地里却使坏，打小报告，栽赃陷害，挑拨关系……他们，就是“潜伏”在我们周围的小人！

下面，我们一起来看一个典型的例子：

王力在某私企工作了整整4年，按理说那么长一段时间，是应该有进一步发展的，但是他恰恰碰到了职场中的奸诈小人，以致被迫“决定”离开公司。

由于在大学里学的专业和工作中用到的不一样，王力刚进公司什么都是从头学的，但他兢兢业业，每一个项目都能精益求精。可能是他表现得太突出了，他的顶头上司感觉很有压力，于是就经常在经理面前说他的不好，比如“不懂得如何提高效率”、“底子薄弱”，等等。结果，第三年续签合同的时候，公司只给王力加薪150元，而其他人都加了500元左右。

王力仍不知道自己错在哪里，以为是自己努力的还不够，在接下来的日子里，他更加努力了。当上司和同事都休假的时候，他一个人到公司加班，每次遇到经理，都会简单交流式地汇报一下自己手头的项目进展。孰料，这让顶头上司看他更不顺眼了，有项目都不给他做了，只是让他跟在别人后面，帮着做做图纸等简单的辅助……

后来，公司制度变了很多，顶头上司的权利越来越大，并且开始提拔新人，有项目全给新人做，根本不让王力插手。有的新人也很精，天天和顶头上司一起吃午饭，拍马屁。还有一个新人，刚来的时候和王力关系还不错，经常要王力教他东西，可人家把东西学到手之后，就开始不理王力了，天天跟着上司转。

最后，第五年续签合同的时候，正如王力自己所料，上司没有给他加薪一分钱，再加上考虑到自己在这个公司天天没事干，只是帮别人干点杂活，反正项目是轮不到自己，而且大家看自己失势，也没人理自己了，最终决定离开公司。

王力自己总结道：过到今天这种地步的原因，就是自己太单纯，没有心计，不懂得防人。

王力的错误在于识人不清，以为拼命表现自己就可以得到上司的欣赏，殊不知这样反而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让对方感到压力，便开始在经理面前说他的坏话，并在权力范围内给他穿小鞋。同时，他也没有看到那位新同事亲切的表面下包藏的祸心，结果错误地将心存歹意的小人当做朋友，教会了“徒弟”，饿死了“师傅”。

其实，像王力遇到的这些小人，在现实生活中多的是。那么，我们如何识别他们，分出哪些人是小人，哪些不是呢?

一般来说，小人多具有以下特点：

一是喜欢踩着别人的鲜血前进。也就是利用你为其开路，而你的牺牲他们是不在乎的。

二是喜欢找替死鬼。明明自己有错却死不承认，硬要找个人来背罪。

三是喜欢造谣生事。他们的造谣生事都另有目的，并不是以造谣生事为乐。

四是喜欢挑拨离间。为了某种目的，他们可以用离间法挑拨你和别人的感情，制造你们的不合，好从中取利。

五是喜欢阳奉阴违。这种行为代表他们这种人的行事风格，因此对你也可能表里不一。

六是喜欢“墙头草，随风倒”。谁得势就依附谁，谁失势就抛弃谁。

七是喜欢落井下石。只要有人跌跤，他们会追上来再补一脚。

八是喜欢拍马奉承。这种人虽不一定是小人，但很容易因为受上司宠爱，而在上司面前说别人的坏话。

小人最擅长“潜伏”，他们使用阿谀奉承等手段，让你误以为是“朋友”，但一旦取得你的信任或仰仗，就会很快地使自己的羽毛丰满起来，到那时，他们真实的嘴脸就会暴露出来，说不定会对有知遇之恩的你反咬上一口。

所以，我们一定要睁大自己的慧眼，留意自己身边一味顺着自己意志说好话的人，切不可因为他说的都是自己爱听的话就重视他、依赖他，那样做无异于养虎为患。

墙头草，根据类别选“除草剂”

墙头草是用来形容这样一类人，见利思迁、唯利是图、见风使舵，哪里有好处就往哪里靠，他们行事的指标和方向是利。在利的驱使下，随时随地变换脸色，是十足的变色龙。

俄国作家契诃夫在《变色龙》中以精湛的艺术手法，塑造了一个专横跋扈、欺下媚上、看风使舵的沙皇专制制度走狗的典型形象——奥楚蔑洛夫。

奥楚蔑洛夫在短短的几分钟内，经历了五次变化。善变是奥楚蔑洛夫的性格特征。作为巡官，他对一只咬了金银匠手指的小狗是这样处置的。如果狗主是普通百姓，那么他严惩小狗，株连狗主，中饱私囊；如果狗主是将军或将军哥哥，那么他奉承拍马，邀赏请功，威吓百姓。他的谄媚权贵、欺压百姓的反动本性是永远不变的。因此，当他不断地自我否定时，都那么自然而迅速。“变色龙”——奥楚蔑洛夫已经成为一个代名词。人们经常用“变色龙”这个代名词，来代表以利为导向的立场多变的人。对他们说来，毫无信义原则可言。万物皆备于我，一切为我所用。只要是能尝到甜头，他们立马调转船舵，一切显得那么自然娴熟。

墙头草善拍马屁，不管能力大小，逢迎媚上都学得心应手。对此，我们首先应当保持清醒的头脑。哪些是实事求是的评价之辞，哪些又是阿谀奉承之辞；在阿谀奉承之中，哪些人是出于真心而稍稍过分地赞美几句，哪些人又是企图通过奉承上司而达到自己的某种企图，哪些奉承之辞中含有可吸取的内容，哪些奉承话都是凭空捏造、子虚乌有等等，都要分辨清楚。

一旦发现身边的某些人是墙头草，我们决不能掉以轻心，而是要根据其特点，有针对性地采取对策。

一是对于有一定能力而又有些奉承爱好，但职位比自己低的墙头草，最好给他找个合适的位子。这类人不好简单辞掉，因为他还有一定能力。也不可委以重任，因为他忠诚度有待考验，一旦此人心猿意马，迟早会坏了你的大事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二是只会拍马而不学无术的墙头草，对付的方法就是让他走人，离自己越远越好。这种人在周围，除了拍马屁什么都不会，就如同一颗不知何时爆炸的炸弹，及时让他走人比什么都强。

三是对一些较有能力但也有阿谀奉承劣行的“墙头草”要认真对待，如果只看到这类人的阿谀奉承，没有看到他们的才华，他们往往会离你而去。如果他们确实走了，对你也是一种损失。所以，最好能让他们在身边做一些既感兴趣，又可以尽显才能的事情。

四是能力一般而又有某些奉承毛病的人要注意批评教育，并采用不同的方式方法。要耐心，不能急于求成，这种毛病的养成不是一朝一夕的事，改正起来也一定不容易。在这个时候，你要格外注重策略，注意态度，争取从根本上扭转他们的认识，改正他的毛病，杜绝拍马现象，从压制逢迎之风开始。

五是对于那些确有较强能力却也喜好溜须拍马的“墙头草”，你一定要小心对待，这些人弄不好会造成极大的麻烦。对待这种人，你要依据他的实际能力考虑相处的对策，有区别地肯定其优缺点。起码在他们的眼中，你不能成为不识才的人。

此外，朋友中有些墙头草利欲攻心，今天有利是朋友，明天可能就装作不认识。你对他再好，他不会记恩，因此慎交墙头草类的朋友，不让他们轻易接近你。如果已经发展成较好的朋友了，你才发现他的本面目，最好及早抽身，远离他们，墙头草不会无缘无故对你好，越是突然殷勤越值得提防：锁住秘密的保险柜，不随便透露自己的想法，和他们保持距离。

防治伪君子，他伪你更伪

我们常常把那些虚伪的人称为伪君子，虚伪是他们最大的专利。表面上道德文章，行侠仗义，暗地里窝藏不良居心。让人看起来难以一下明辨真实面目，毕竟他们披着道德的外衣。道德是伪装不来的。伪君子们最会在道德的香屋里熏着满身的香味，出来迷惑众人。

有些人面目狰狞、一脸凶煞，人们一眼即知其想法，但伪君子就不那么容易识别，他们夹杂在人堆里客串君子，君子的那一套为人标准，背得滚瓜烂熟，简直比君子还君子。盗版的唱片装在精美的盒子里，放在格调优雅的唱片屋里出售，谁能那么容易就认出是盗版呢？除非撕掉外衣，才能见庐山真面目。

现实世界里，有些伪君子手握大权，频频施招，你无法从正面脱身，和他抗击安全系数又极低。此时何不换个角度去应付他们呢？因此，高明的人总是以曲为直，也仿效伪君子之道，违心地以朋友之名先自保，以求得他日成功脱身。

明朝奸相严嵩当政二十多年，表面上一心为国操劳，暗地里害死了真正为国做事的很多忠臣。朝中官员升迁贬谪，全凭贿赂多少而定，正义之士深恨严嵩，一时却无计可施。

徐阶身为重臣之一，忧心如焚，他见形势对严嵩有利，故意不问政事，却和严嵩交往频密。徐阶和严嵩闲谈，说到朝中大臣反对严嵩的人时，严嵩恨恨地对徐阶说：“我为朝廷尽力，为皇上分忧，不想那帮小人不识大体，背地里还说三道四，太可恶了，我想重重地惩罚他们。”

徐阶深知严嵩虚伪，若是朝臣有骨气者都被他贬逐，那么以后更无扳倒他的希望了。他便故作惊讶地说：“大人受此冤枉，我徐阶第一个不能和他们善罢甘休。大人可知他们是谁吗？”

严嵩一一说出名姓，徐阶倒吸口凉气，表面上却犹豫起来，故作哀声。严嵩责问之下，徐阶便说：“他们实在该死，可若将他们一一治罪，也不是上上之策啊。一来皇上恐有疑虑，二来把这些人一下揪出，也显得大人为政无方，御人有失，这对大人的清誉十分有害。”

严嵩听之在理，便问他有何良策，徐阶这才故作低声说：“我可替大人出面，对他们动之以情、晓之以理，如若他们不改弦更张，归附大人，到时再治他们之罪不迟。若是他们投靠了大人，大人不仅去了强敌，更增添了大人的势力，如此一举两得，岂不最好？”

严嵩称是，徐阶于是分别拜访和严嵩作对的大臣们，对他们说：“严嵩现在如日中天，皇上又沉迷道事，与其打虎不成，反受其害，何若暂时忍耐，以待他日？你们为国为己，都该保此名位，留下性命，否则来日和严嵩对决，朝廷又依靠谁呢？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那些大臣听从了徐阶的劝告，佯装依附严嵩，且上门请罪。

严嵩大悦，对徐阶信任有加，视为知己。

徐阶丝毫没有放松戒备，他为了进一步和严嵩拉上关系，彻底打消他的猜忌，竟不惜把他的孙女嫁与严嵩之子严世蕃的儿子为妻。

嘉靖四十年（1561 年）冬月，嘉靖皇帝居住的西苑永寿宫被火烧毁，在议论皇上该暂住何处时，严嵩向嘉靖皇帝提议应暂住南宫。

徐阶这会见有机可乘，便私下对嘉靖皇帝说："南宫乃先皇英宗被景帝囚禁之地，这是太不吉利的住处。严嵩明知此节，却偏偏出此主意，可见他居心叵测，实不敢想象了。从前多位大臣都曾上谏弹劾他，我还不敢相信，如今看来，他不仅下压百官，更是大不敬陷害皇上，此贼不除，还有天理吗？"

嘉靖皇帝被触到痛处，也下了决心。为了彻底根除严嵩，徐阶又利用嘉靖皇帝迷信道教的特点，伪造神旨，表明罢黜严嵩是神仙玉帝的旨意。众大臣便纷纷弹劾严嵩。

不久，严嵩被废，其子被定死罪，一朝奸佞终于除掉。

在鱼目混珠，凶险四伏的环境下，不妨做些必要的伪装和假象。在敌强我弱的情况下，这样做不仅能保护自己不受伤害，同时也能麻痹敌人，消除敌人对自己的戒心，从而赢得主动。

敌人一向以伪装出招，你比他更伪装，这不失为最有效的防身术。

他好猜疑，你用狐疑化危局

有些人，别人无意之中看他一眼，便以为对方不怀好意，别有用心；看见两个朋友在窃窃私语，就以为他们在说自己的坏话；每当自己做错了事，即使别人不知道，也怀疑别人早就知道，好像正盯着自己似的；别人无意之中说了一句笑话也以为在讥讽自己……

他们，就是典型的多疑者。这类人相遇，纠合在一起，难成大事。不过，如果对手或敌人是一群多疑者的集合，何不利用他们的相互不信任，为自己赢得胜利呢？

通过同盟势力来打击政敌，这是政治斗争中常有的现象。面对政敌的同盟，利用对手的互不信任，制造混乱。这样，既可削弱对手的力量，还有可能形成各个击破的态势。

灰兔正是利用了这点，巧妙摆脱危局。

灰兔在山坡上玩，发现狼、豺、狐狸鬼鬼祟祟地向自己走来，急忙钻到自己的洞穴中避难。灰兔的洞一共有三个不同方向的出口，为的是在情况危急时能从安全的洞口撤退。今天，狼、豺、狐狸联合起来对付灰兔，它们各自把守一个出口，把灰兔围困在洞穴中。

狼用他那沙哑的嗓子，对着洞中喊道："灰兔你听着，三个出口我们都把守着，你逃不了啦，还是自己走出来吧。不然我们就要用烟熏了，还要把水灌进去！"

灰兔想，这样一直困在洞里也不是个办法，如果它们真的用烟熏、用水灌，情况就更加不妙。忽然，灰兔灵机一动，想出了一个妙计。它来到狐狸把守的洞口，对着洞外拼命地尖叫，就像被抓住后发出的绝望惨叫声。

狼和豺听到灰兔的尖叫声，以为是灰兔被狐狸抓住了。它们担心狐狸抓到灰兔后独自享用，不约而同地飞奔到狐狸那里，想向狐狸要回属于自己的一份。聚到一起后，狼、豺、狐狸忽然意识到灰兔可能是用的声东击西之计时，急忙又回到各自把守的洞口继续把守。它们哪里知道，灰兔趁刚才狼到狐狸那里去的时候，早已飞奔出来，躲到了安全的地方。

灰兔把自己脱险的经过告诉了刺猬，刺猬说："你真聪明，你是怎么想出这个妙计来的呢？"灰兔说："因为我知道，狼、豺、狐狸虽然结伙前来对付我，但它们都互不信任，各怀鬼胎，我正是利用了这一点。"

竞争者能得到盟友的相助，这是竞争者比较满意的结果。但是，如果能让竞争对手在同盟之间相互残杀，这将是竞争者们所能得到的最悲惨的结果，而对你自己来说，却是最好最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

省力的结果。破多疑者的围堵，当如灰兔，善用狐疑方可不失败。

他忘恩负义，你一手戴套、一手支棍子

忘恩负义，这个词字面意思简单，即忘记别人对自己的好处，反而做出对不起别人的事。但在现实生活中，什么样的人才称得上是忘恩负义呢？

一起来看看几位名人遇到的事吧。

耶稣基督在一个下午使10个瘫子起立行走——但是有几个人回来感谢他呢？只有一位。耶稣基督环顾门徒问道："其他9位呢？"他们全跑了，也没说声谢就跑得无影无踪！

塞缪尔·莱博维茨在当法官前曾是位有名的刑事律师，曾使78个罪犯免上电椅。你猜其中有多少人曾登门道谢，或至少寄个圣诞卡来？一个都没有。

如果跟钱有关，那就更没指望啦！查尔斯·舒瓦伯曾帮助过一位银行出纳，这位银行出纳挪用银行基金炒股而造成亏损，舒瓦伯帮他补足金额以免吃官司，这位出纳员是否感谢他呢？是感谢他，但只是一阵子，后来他还跟这位救过他的人作对。

你如果送你亲戚100万美元，他应该会感谢你吧？安德鲁·卡耐基就资助过他的亲戚，要是卡耐基九泉之下有知，定会很震惊地发现这位亲戚正在诅咒他呢！为什么呢？因为卡耐基遗留了3亿多美元的慈善基金，但他只继承了100万美元。

忘恩负义的人不会在心中印上"感谢"二字，尽管他可能嘴里会冒出"感谢"。

这类人小有成就时，上谢天，下叩地，对父母感恩戴德，但归根到底，他仍认为自己的聪明才智居功全伟，试想他会感谢老师吗？一个人有所成就时，他首先会认为是自己的"功劳"，别人再有功绩，也是绿叶而已。口头上的虚伪，感谢好一阵子，但重点还是在"但是"上，转折后面真正想强调的是自己的天生丽质。当他失败时，却没能先从自己反省做起，多半是要找到个自己和别人信服的推诿的理由。如果太难找到过硬的理由，勉强让自己信服的也将就，有时候甚至旁人都认为这是在自欺欺人了，自己还在陶醉其中，原谅自己。面对责任，人们首先推脱旁人，其次推给环境，最后实在没有理由可找，那就想到了一个逻辑："自己办不到的事情，天下人皆如此。"

忘恩负义者，即使别人对他恩重如山，他却习惯性忘记，把责任推到别人身上，埋怨铺天盖地。他们喜欢假设，今天你给他一个馅饼，明天就恨你让他只得到一个馅饼，说不定还藏着大蛋糕呢！对此，只能说情义再大，也逃不过私利的虎口。

阿基为人厚道，在公司里人缘极好。

这次，组里来了一个新同事，阿基本着做人原则，尽力照顾，谁知这位同事不但不感谢阿基，还暗地打算盘，不把其他同事放在眼里，并且煽动一两位较不安分的同事，结成一个小"帮派"，三番两次要阿基给点好处。阿基因没有事先防范，应变不及，为了维护办公室的安宁，只好向他们低头，真是哑巴吃黄连，有苦说不出。

阿基以为他们就鸣金收兵，谁知过了不久，他们竟连同其他单位的人向他发炮，欲逼他下台。由于阿基在工作上曾有一次不小的疏忽纪录，加上事起仓促，无从防备，因而"中箭落马"，而接他位子的，正是那位新进的同事。

阿基防范不及，中的就是那群白眼狼的诡计。

可见，要防好忘恩负义者的进攻，我们必须明确这些人的心理发展路径。对付他们，要一手戴手套，一手支棍子。

首先，他们向你索食或你给他们帮助时，警惕他们的大口，一次给予后不见反应，迅速收工。

其次，他们再次需求无所得时，可能失去理智，你应当支起棍子，远离为妙。

最后，如果他们变换脸色，假惺惺装正人君子，百般感恩，那更要注意了，敌人的反攻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的信号灯在亮了，要时时观言察色，能不见就不见。

驯兽师之所以能在猛兽面前游刃有余，是因为他一边有防护的工具，一边又有制服动物的利剑。防范忘恩负义的人，何不学学他们呢？

面对刁难，以谬制谬

复杂的人际交往中，我们很可能遇到这样的情况：某些人以蛮横之势，强词夺理，以不正当甚至荒谬的理由来反对我们，阻止我们的行动。

这个时候，我们该怎么办呢？面红耳赤地据理力争，还是默默无闻地任其横行霸道？其实，应变的最好方法是以谬制谬，按照他们的逻辑、理论形成一种说法，去反诘对方。以子之矛，攻子之盾，从而使对方的谬论不攻自破。

从前有个县官既贪财又狠毒，凡是来打官司的人如果不给钱，他就会把他们打得死去活来。为此当地有个艺人编了一出戏，叫《没钱就要命》。

演出那天，县官也去看戏，他一看演的是他，当时就火冒三丈，没等戏演完，就回到县衙，命令衙役把这个艺人传来审问。那个艺人听说县官传他，就穿着龙袍大摇大摆地跟着衙役去了。县官一见艺人来到，便把惊堂木一拍，喝道："大胆刁民，见了本官，为何不跪？"

艺人指了指身上的龙袍说："我是皇帝，怎能给你下跪？"

"你在演戏，分明是假的！"

"既然你明明知道演戏是假的，为什么还要把我传来审问？"

县官被问得张口结舌，只好眼睁睁地看着艺人大摇大摆地走出县衙。

当你处在窘境中，面对恶意刁难时，不妨学学故事中的那个艺人，从实际出发，顺着对方的逻辑进行有力反诘，尤其是对小人，更要强悍一点。

我们再来看一下下面这个案例：

大学生亨利是个很正派的青年，有一次他碰上了一件很尴尬的事情。

一天傍晚，他走进有名的鲨鱼酒家，只见里面宾客云集，在一张桌子旁，只坐着一位年轻貌美的姑娘。亨利仔细打量了一下，从她华丽的衣着和傲慢的态度，判断她出身豪门，是上流社会的人物。于是他走过去，彬彬有礼地问道："这儿还有人坐吗？""什么，到阿芙达旅馆去？"不料娇小姐竟这样大声喊起来。亨利有些慌乱，只好稳住神，继续低声解释："不，不，您弄错了。我只是想问，这张桌子上除了您还有其他人吗？""怎么，你说今天夜里就去吗？"娇小姐的叫声更尖厉了，而且显露出一种受侮辱的激动情绪。

亨利明白了，这绝不是小姐的听觉出了毛病，这显然是她预谋好的举动。她这样喊叫，是使其他人把亨利当成一个寻花问柳的浪荡子。果然，酒店里的人都转过头来，以愤怒而轻蔑的目光盯住亨利。他被弄得狼狈极了，只好红着脸赶紧到其他桌上找了一个空位子。过了一会儿，娇小姐主动凑到了亨利的桌前，她为亨利叫了杯白兰地，以嘲弄的口吻对亨利说："对不起，刚才我只是想看看您对意外情况的反应。"这回轮到敏捷的亨利大叫了，他说："什么？一个晚上就要一百美元？要价太高了！"

想看别人对意外情况反应的娇小姐，这次该自己处理意外情况了。结果她也别无良策，只得在众人鄙夷的目光逼视下，灰溜溜地逃出了酒店。

故事中，亨利略施小技，使她在众人眼前扮演了一个卖淫者的角色，喝下了自己酿造的一杯苦酒。

对付他人的故意刁难，我们就要以牙还牙、以眼还眼。这种方式虽然有报复的意味，但面对那些对我们充满恶意的人，却可以乘机狠狠地教训对方，有时还会使问题得到解决。所以，该用的时候不妨一用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

解决争吵，“冷处理”显奇效

在金属模具加工过程中，“淬火”是最后一道工序，指把烧红的模具放入冷水中进行冷处理，让模具变得更加坚硬、耐用。事实上，不只是模具经过淬火以后会变得更加耐用，人际关系也是一样的。当你在处理与他人的关系时，暂时“冷却”彼此的关系，往往会比猛攻猛打更有利。

从脾性角度来看，有的人反应快但错误多，属于冲动型；有的人反应慢但错误少，属于熟虑型。两种类型各有利弊，而“暂不处理”能够使两者之间达到平衡。如果善于利用“淬火效应”，你就能在人际关系场中游刃有余。

不过，需要注意的是，“暂不考虑”不是永远忘记，一旦时机到了，就必须马上开始行动，这样才能解决问题。

曾经有一个男孩，在茫茫人海中，终于找到了自己心仪的女孩，便决心一定要让她成为自己的妻子。

刚开始的时候，他每天都在女孩下班的时候送她一件小礼物，没有一天间断，一连送了15天。到了第16天的时候，他突然就不送了，第17天他仍然没有送，第18天他又开始送……

显然，这个男孩是操纵人心的高手。前面15天都送，已经让女孩习惯了他对自己的关怀；第16天开始突然不送，能够让女孩冷静地想清楚男孩对她来说到底意味着什么，没有男孩自己会少了什么；第18天又送，是为了防止女孩忘记自己而习惯没有他的生活。

故事中，男孩成功地让那位心仪的女孩成为了自己的妻子，所用的方法就是典型的“淬火效应”。这种方法，即在交际中适时的冷却，不但不会使彼此关系冷淡，反而会加深彼此的交往，更有利于彼此关系的进一步发展。

“淬火效应”不仅能促进彼此的关系，而且能够缓和人际关系中的矛盾，达到越吵越亲的效果。在人与人交往的过程中发生争吵，往往是由于两人极其不冷静，或者至少是有一个人失去了理智而造成的。无论是哪一方的原因，当争吵发生的时候，最需要的就是冷静。

1. 自己不冷静造成争吵

这种情况需要先对自己的情绪进行冷处理，有两种常用而有效的方法值得借鉴。

深呼吸，这能够供给身体充足的氧。要知道，充足的氧是人保持积极心理状态的前提条件，并且呼气的动作能够有效排解负面情绪。

伸展腿。一般来说，当人处于放松、平和状态的时候，就会把脚到处乱伸。在自己激动或者紧张的时候伸展腿，实际上是利用潜意识给心理以“我放松、我平和”的暗示。

2. 对方感情冲动造成争吵

这种情况通常有三种原因：一是为了激怒你；二是为了从气势上压倒你；三是宣泄自己的不良情绪。针对这些，心理学家建议，可以运用下面两种方法来缓和对方的冲动。

给他让座。如果仔细观察，你就会发现，情绪激动的人大都是站着的，他们呼吸急促，手脚颤抖；而当一个人坐着的时候，则很难激动到这种程度。因为坐着的姿势会大大限制胸部扩张，使其怒气不足。因此，想要冷却对方的情绪，给他让座，让他坐下来，是一个不错的方法。当对方情绪激动的时候，无论是赞同还是劝诫，都是火上浇油。这时，你只要当好倾听者，让对方发泄就好。

紧握他的手。一个人感情冲动的时候，双手往往会不自觉地大肆挥舞，甚至做出很多具有破坏性的动作，比如摔东西。这时，你与他握手可以客气地制止对方的这一行为，通过控制对方过激的行为而缓和对方的冲动。当然，在对方情绪冲动的时候与其握手，你遭到拒绝的可能性会比较大，但是你可以大胆地找到合适的理由，多次试着跟他握手。

一定不要选择这时和对方争吵。当然，面对一个情绪极其不冷静的人，你势必会有忍无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可忍、想要回击对方的心情。你不妨化这种冲动为向对方大声喊出“冷静下来”的行为。这样对方极有可能在你的“当头棒喝”之下冷静下来。

遭遇突袭，冷静思考、狠心应对

在人际圈中来来往往，我们每个人都可能有被陷害、被冤枉或被误解的时候。理性地讲，当发现有人攻击或诬陷你的时候，你千万不要惊慌失措，而是要冷静地进行解释和辩解，尽快消除一切误会，这样才能保护自己的利益。

战国时候，张仪和陈轸都投靠到秦惠王门下，受到重用。不久，张仪发现陈轸很有才干，甚至比自己还要强。他担心日子一长，秦王会冷落自己，喜欢陈轸，便产生了嫉妒心。于是，张仪便打算找机会在秦王面前说陈轸的坏话。

一天，张仪对秦惠王说：“大王经常让陈轸往来于秦国和楚国之间，可现在楚国对秦国并不比以前友好，但对陈轸却特别好。可见陈轸的所作所为全是为了他自己，并不是诚心诚意为我们秦国做事。听说陈轸还常常把秦国的机密泄漏给楚国。作为您的臣子，怎么能这样做呢？我不愿再同这样的人在一起做事。最近我又听说他打算离开秦国到楚国去。要是这样，大王还不如杀掉他。”

听了张仪的这番话，秦王自然很生气，马上传令召见陈轸。一见面，秦王就对陈轸说：“听说你想离开我这儿，准备上哪儿去呢？告诉我吧，我好为你准备车马呀！”

陈轸一听，莫名其妙，两眼直盯着秦王。但他很快明白了，这里面话中有话，于是镇定地回答：“我准备到楚国去。”

果然如此！秦王对张仪的话更加相信了。于是慢条斯理地说：“那张仪的话是真的。”

原来是张仪在捣鬼！陈轸心里完全清楚了。他没有马上回答秦王的话，而是定了定神，然后不慌不忙地解释说：“这事不单是张仪知道，连过路的人都知道。我如果不忠于大王您，楚王又怎么会要我做他的臣子呢？我一片忠心，却被怀疑，我不去楚国又到哪里去呢？”

秦王听了，觉得有理，点头称是，但又想起张仪讲的泄密的事，便又问：“既然这样，那你为什么将我秦国的机密泄漏给楚国呢？”陈轸坦然一笑，对秦王说：“大王，我这样做，正是为了顺从张仪的计谋，用来证明我是不是楚国的同党呀！”秦王一听，却糊涂了，望着陈轸发愣。

陈轸还是不紧不慢地说：“据说楚国有个人有两个妾。有人勾引那个年纪大一些的妾，却被那个妾大骂了一顿。他又去勾引那个年纪轻一点的妾，年轻的对他很友好。后来，楚国人死了。有人就问那个勾引两个妾的：‘如果你要娶她们做妻子的话，是娶那个年纪大的呢，还是娶那个年纪轻的呢？’他回答说：‘娶那个年纪大些的。’这个人又问他：‘年纪大的骂你，年纪轻的喜欢你，你为什么要娶那个年纪大的呢？’他说：‘处在她那时的地位，我当然希望她答应我。她骂我，说明她对丈夫很忠诚。现在要做我的妻子了，我当然也希望她对我忠贞不二，而对那些勾引她的人破口大骂。’大王您想想看，我身为楚国的臣子，如果我常把秦国的机密泄露给楚国，楚国会信任我、重用我吗？楚国会收留我吗？我是不是楚国的同党，大王您该明白了吧？”

秦惠王听陈轸这么一说，不仅消除了疑虑，而且更加信任陈轸了，给了他更优厚的待遇。

陈轸巧妙的一席话，既击破了谗言，又保全了自己。其实，这才是真正的聪明！

冷静应对一切突如其来的危机，是一种处变不惊的风度。只有冷静，才能在气势上给对方造成震慑的力量，也为自己赢得应急的机会。有些人一旦碰到不利于自己的形势，就惊慌失措，乱了阵脚，一开始就增添了别人的疑云，这是不明智的。

所以，在平时我们应该着力培养笑对风云变幻的心态，以便在风雨突然来临时能处之泰然。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5

人心如窗纱，看透不点透

话由心生，听出他的真意

在说话的过程中，有些人的声音轻缓柔和，有些人的声音沉重威严，有些人的声音沙哑无力……人们往往就是根据从这些声音所获得的印象去识人。一般来说，声音可以表现一个人的内心活动、性格、人品，等等，有时还可以预测一个人的前途。当我们从脸部表情、动作、言辞而无法掌握心态时，从声调去揣摩对方的喜怒哀乐等情绪变化等就是一条很好的途径。

1. 高亢尖锐的声音

发出这种声音的女性情绪起伏不定，对人的好恶感也非常明显。这种人一旦执着于某一件事时，往往顾不得其他。不过，一般情况下也会因一点小事而伤感情或勃然大怒。这种人会轻易说出与过去完全矛盾的话，且并不引以为戒。

声音高亢者一般较神经质，对环境有强烈的反应，如房间变更或换张床则睡不着觉；富有创意与幻想力，美感极佳，不服输，讨厌向人低头，说起话来滔滔不绝，常向他人灌输己见。面对这种人不要给予反驳，表现谦虚的态度即可使其深感满足。

男性中发出高亢尖锐声音者，个性狂热，容易兴奋也容易疲倦。这种人对女性会一见钟情或贸然地表白自己的心意，往往会使对方大吃一惊。声音高亢的男性从年轻时代开始即擅长发挥个性而掌握成功之运，这也是其特征之一。

2. 温和沉稳的声音

音质柔和、声调低的女性多属于内向性格，她们随时顾及周围的情况而控制自己的感情，同时也渴望表达自己的观念，因而应尽量让其抒发感情。这种人富有同情心，不会坐视受困者于不顾，属于慢条斯理型。一天中，上午往往有气无力，下午变得活泼也是其特征。

男性带有温和沉着声音者乍看上去显得老实，其实有其顽固的一面，他们往往固执己见、绝不妥协，不会讨好别人，也绝不受别人意见影响。作为会谈的对象，这种人刚开始难以交往，但他们却是忠实牢靠的人。

3. 沙哑的声音

女性发出沙哑声往往较具个性，即使外表显得柔弱也具有强烈的性格。虽然她们对待任

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

何人都亲切有礼，却难以暴露自己的真心，令人有难以捉摸之感。她们虽然可能与同性意见不合，甚至受人排挤，却容易获得异性的欢迎。她们对服装的品位很高，也往往具有音乐、绘画的才能。面对这种类型的人，必须注意不要强迫灌输自己的观念。

男性带有沙哑声者，往往是耐力十足又富有行动力的人，即使一般人裹足不前的事，他也会铆足劲往前冲。他们的缺点是容易自以为是，而对一些看似不重要的事掉以轻心。

具有这种声质者，会凭着个人的力量拓展势力，在公司团体里率先领头引导他人，越失败越会燃起斗志，全力以赴。这种声质者中屡见成功的有政治家、文学家、评论家。

4. 粗而沉的声音

发出沉重的、有如自腹腔而发出声音的人，不论男女都具有乐善好施、喜爱当领导者的性格。喜好四处活动而不愿静候家中，随着年纪的增长，体型可能也会变得肥胖。

女性有这种声音者在同性中间人缘较好，容易受到别人的信赖，成为大家讨教主意的对象，这种人是最好相处的。

男性有这种声音者通常会开拓政治家或实业家的生涯，不过，其感情脆弱又富强烈正义感，争吵或毅然决然的举止会使其日后懊悔不已。这种人还容易比较干脆地购买高价商品。

这种类型的人不论男女均交友广泛，能和各种类型的人来往。

女性发出带点鼻音而黏腻的声音，通常是非常渴望受到大众喜爱的人。这种人往往心浮气躁，有时由于过多希望引起别人好感反而招人厌恶。

如果是单亲家庭的孩子，则表明内心期待着年长者温柔的对待。

男性若发出这样的声音，多半是独生子或在百般呵护下长大的孩子。这种人独处时感到特别寂寞，碰到必须自己判定事物时会感到迷惘而不知所措。他们对待女性非常含蓄，绝不会主动发起攻势。若是一对一地和女性谈话时，会特别紧张，因此这种人在别人眼中显得优柔寡断。

在言谈中，除了音调之外，语言本身的韵律也是重要的因素。从言谈的韵律上可以了解一个人的性格特征。

一是充满自信的人，谈话的韵律定为肯定语气；缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则犹豫不决。其中，也会有人在讲一半话之后说："不要告诉别人……"此种情况多半是秘密谈论他人闲话或缺点，但是，内心却又希望传遍天下的情形。

二是话题冗长、相当时间才能告一段落的情况，也说明谈论者心中必潜藏着唯恐被打断话题的不安。唯有这种人，才会以盛气凌人的方式谈个不休。至于希望尽快结束话题交谈的人，也有害怕受到反驳的心理，所以试图给予对方没有结果的错觉。

另外，声音的大小和个人的性格有着紧密的联系。

喜欢大声怒吼的人通常支配欲强，此类人喜欢单方面贯彻自己的意志，喜欢以自我为本位。可以说，用大嗓门喋喋不休地讲话的人，是外向性格的人。为了使对方听懂他的话，所以说话的声调甚为明快，这表示"他希望别人充分理解他"的思想。这也是比任何人都重视人际关系、擅长社交的外向型之人的特性。尤其是他的想法被对方所接受、达到情投意合的境地时，他的声音就会变得更大，而且声调里会充满了自信。

与说话声音大的人不同的是：声音小者，多半是性格极为内向的人，他们往往在说话时压抑自己的感情，话不说到一定的份上，他们一般不会把内心的想法和盘托出。这种人尽管好滔滔不绝，却多半是徒劳无功，说出来的话没有什么影响力。

看！眼睛告诉你他的心思

在面对面的交流中，眼睛对双方的行为有着很大的影响。因为眼睛是人与人沟通中最清楚、最明显的信号，它能将众多复杂的信息通过注视传递出去。

利用眼睛来观察人的心理，是人类文明进程的一大发现。早在古代，孔子就曾说过："观其眸子，人焉瘦哉！"意思就是说：想要观察一个人，就要从观察他的眼睛开始。因为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一人的想法常常会从眼神中流露出来，天真无邪的孩子，目光清澈明亮，而心怀不轨的人则眼睛混浊不正。所以，世人常将眼睛比做是心灵之窗，是交往中被观察的焦点。

西方曾流传这样一个故事，用来说明能通过眼神来看透人的思想。

在赌桌上，赌徒们刚开始赌时，通常都会先用小金额的资金下赌注，并且密切观察坐庄人的反映。当坐庄人的眼睛瞳孔突然扩大的时候，他们立即紧跟加大筹码，这样赢的几率将很大。因为赌徒们根据坐庄人的眼睛变化来肯定自己压中了。这种观察的小技巧尽管无从查证，但的确证明了人眼睛的变化同心理活动有着极为密切的关系。

既然，眼睛能映射出人内心的感受，那你是否能在见到对方的眼睛时，能敏锐地捕捉到他在传播的情感？

1. 从目光观察对方内线变化

在人们交谈的过程中，如果对方不时地把目光移向别处，则表示他对你的谈话内容不感兴趣或另有所想。如果对方的眼神上下左右不停地转动，无法安定下来，可能是因内心害怕而说谎，通常都有难言之隐，也许是为了不失去朋友的信任，而对某些事情的真相有所隐瞒。

另外，和异性视线相遇时故意避开，表示关切对方或对对方有意；眼睛滴溜溜地转个不停的人，体现了意志力不坚，容易遭人引诱而见异思迁。

眼光流露不屑的人，显示其想表达敌视或拒绝的意思；眼神冷峻逼人，说明他对人并不信任，心理处于戒备状态。

没有表情的眼神，说明这个人心中愤愤不平或内心有所不满；交谈时对方根本不看你，可以视为对方对你不感兴趣或是不愿亲近你。

2. 从瞳孔大小观察对方情绪变化

当人情绪不好、态度消极时，瞳孔就会缩小；而当人情绪高涨、态度积极时，瞳孔就会扩大。此外，据相关资料表明，一个人在极度恐惧或兴奋时，他的瞳孔一般会比正常状态下的瞳孔扩大 3 倍。几个人在一起打牌，假如其中一人懂得这种信号，一看到对方的瞳孔放大了，就可以肯定他抓了一把好牌，怎么玩法心里也就有底了。

3. 从眼神推断对方性格品质

眼睛的神采如何，眼光是否坦荡、端正等，都可以反映出对方的德行、心地、人品、情绪。如果对方的眼睛滴溜溜地乱转，很明显，你必须心存戒备了。

躲闪对方目光的人，一向缺乏足够的信心，不仅怀有自卑感，而且性格软弱；遇到陌生人，不会主动地前去打招呼，即使打招呼也是躲闪着别人的眼睛，这样的人一般比较拘谨，在处理问题时缺乏自信，没有什么主见。当然，如果是一对恋人，那样躲闪对方的目光又是另一回事了，那表示紧张或羞涩。

不同的笑容演绎不同的心灵风景

笑，我们每一个人都会，并且我们时不时地都在笑着。心理学家们发现：笑不只是人类幽默感的体现，还是人类与他人交流的最古老的方式之一。但是，你知道吗？笑与人的性格有着一些必然的联系。

每个人不同的笑容，其实都是在演绎其不同的心灵风景。

1. 开怀大笑的人

开怀大笑、笑声非常爽朗的人，多是坦率、真诚而又热情的。他们是行动派的人，决定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要做一件事情，马上就会付诸行动，非常果断和迅速，绝对不会拖拖拉拉。这一类型的人，虽然表面上看起来很坚强，但他们的内心在一定程度上却是非常脆弱的。

2. 捧腹大笑的人

捧腹大笑的人多为心胸开阔者。当别人取得成就以后，他们有的只是真心地祝愿，而很少产生嫉妒心理。在他人犯了错以后，他们也会给予最大限度的宽容和理解。他们很富有幽默感，总是能够让周围人感受到他们所带来的快乐，同时他们还极富有爱心和同情心，在自己的能力范围内，对他人会给予适当的帮助。他们不势利眼、嫌贫爱富、欺软怕硬，比较正直。

3. 狂声大笑的人

平时看起来沉默少语，而且显得有些木讷，但笑起来却一发而不可收，或者经常放声狂笑，直到站不稳了。这样的人是最适合做朋友，他们虽然在与陌生人的交往中表现得不够热情和亲切，甚至是有些让人难以接近，但一旦真正与人交往，他们是十分注重友情的，并且在一定的时候，能够为朋友作出牺牲。基于这一点，有很多人乐于与他们交往，他们自己本身也会营造出比较不错的社会人际关系。

4. 时常悄悄微笑的人

经常悄悄微笑的人，除了性格比较内向、害羞以外，还有一种性格特征就是他们的思维非常缜密，而且头脑异常冷静，在什么时候都能让自己跳出所在的圈子，作为一个局外人来冷眼看待事情的发生、进展情况，这样可以更有利于自己作出各种决定。他们很善于隐藏自己，绝对不会轻易将内心真实的想法告诉给别人。

5. 笑得全身打晃的人

笑的幅度非常大，全身都在打晃，这样的人性格多较直率和真诚，和他们做朋友是不错的选择，因为当朋友有了错误和缺点以后，他们往往能够直言不讳地指出来，不会为了不得罪人而视而不见。他们不吝啬，在自己能力范围内对他人的需要总是会尽自己最大的努力。基于这些，在自己遇到困难的时候，也会得到来自别人的关心和帮助。他们会使大家喜欢自己，能够营造出很好的社会人际关系。

6. 看到别人笑，自己也会随之笑起来的人

看到别人笑，自己就会随之笑起来，他们多是快乐而又开朗的人，情绪因为事情的变化而变化，而且富有一定的同情心。他们对生活的态度是很积极的。

7. 小心翼翼地偷着笑的人

小心翼翼地偷着笑的人，他们大多是内向型的人，性格中传统、保守的成分很多，而与此同时，他们在为人处世时又会显得有些腼腆。但是他们对他人的要求往往很高，如果达不到要求，常常会影响到自己的心情，不过他们和朋友却是可以患难与共的。

8. 笑的时候用双手遮住嘴巴

笑的时候用双手遮住嘴巴，表明他是一个相当害羞的人，他们的性格大多比较内向，还比较温柔。他们一般不会轻易地向别人说出自己内心的真实想法，包括亲朋好友。

9. 笑出眼泪的人

笑出眼泪来是由于笑的幅度太大所致。经常出现这种情况的人，他们的感情多是相当丰富的，具有爱心和同情心，生活态度是积极乐观和向上的，他们有一定的进取心和取胜欲望。他们可以帮助别人，并适当地牺牲一些自我利益，但却不求回报。

10. 笑起来断断续续的人

笑起来断断续续，笑声让人听起来很不舒服的人，其性情大多是比较冷漠和孤独的。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们比较现实和实际，自己轻易不会付出什么。他们的观察力在很多时候是相当敏锐的，能观察到别人心里在想些什么，然后投其所好，伺机行事。

从习惯动作看清对方

习惯动作可以在一定程度上反映一个人的所思所想和性格特征。那些经验丰富的识人老手往往从别人的一个习惯动作就能识别人心。

1. 双手后背

两脚并拢或自然站立，双手背在背后，这种人大多在感情上比较急躁，但他与人交往时，关系处得比较融洽，其中可能较大的原因是他们很少对别人说“不”。

许多有过军旅生涯的人的双手后背这个动作可能比较熟悉。

2. 手插裤兜

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去，这种人的性格比较谨小慎微，凡事思虑再三仍难决断和行动。在工作中他们最缺乏灵活性，往往用呆办法去解决很多问题。

他们往往无法承受突如其来的失败或打击，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

3. 双手叉腰

这种人是急性子，总希望用最少的时间、经过最短的距离来达到自己的目标。他突然爆发的精力常是在他计划下一步决定性的行动时，看似沉寂的一段时间内所产生的。

4. 摊开双手

摊开双手，是大多数人表示真诚与公开的一个常用姿势。意大利人毫无拘束地使用这种姿势，当他们受挫时，便将摊开的手放在胸前，做出“你要我怎么办”的姿态。他做的事情出现了坏的现象，别人提出来，而他摊开双手，表示他们自己也没有办法解决，一副无可奈何的样子。

5. 经常摇头

经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的肯定或否定。他们在社交场合很会表现自己，看似左右逢源，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是，经常摇头或点头的人，自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

6. 触摸头发

这种人个性突出，性格鲜明，爱憎分明，尤其疾恶如仇。他们经常做一些冒险的事情，爱拿人当调侃对象。这些人当中有的缺乏内涵修养，但他们特别会处理人际关系，处事大方并善于捕捉机会。

7. 拍打头部

拍打头部这个动作多数时候的意义是表示对某件事情突然有了新的认识，如果说刚才还陷入困境，现在则走出了迷雾，找到了处理事情的办法。有的人会拍自己的后脑勺，这表明他们非常敬业，拍打后脑勺只是想放松一下。

8. 手摸颈后

当一个人习惯用手摸颈后时，往往是出现了恼恨或懊悔等负面情绪。这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”，在遇到危险时，人们常常不由自主地用手护住脑后，但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，结果手没有放到脑后，而是放到了颈后。如果一个女人伸手向

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后，撩起头发，这表明她只是以此来掩饰自己内心的不快。

9. 拍打掌心

人与人谈话时，只要他动动嘴，一定会有一个手部动作，比如相互拍打掌心、伸出拳头、摆动手指等等，表示对他说话内容的强调。这种人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯于把自己在任何场合都塑造成一个“领袖”人物，性格大都属于外向型，很有一种男子汉的气派。

10. 抖动腿脚

喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面，这种人有自恋倾向，性格较保守，很少考虑别人，凡事从利己主义出发，尤其是对妻子的占有欲望特别强。

11. 吐烟圈

这种人突出的特点是与别人谈话时，总是凝神地看着对方，支配欲望强，不喜欢受约束，为人比较慷慨，重情义，因此他们周围总是包围着一群相干和不相干的人。

积极自信的人多半会把烟圈向上吐，而消极多疑的人多半会把烟圈向下吐。

12. 言行不一

当你给某人递烟或其他东西时，他嘴里说“不用”、“不要”，但手却伸过来接了，显得很客气的样子，他们这么做主要是为了给对方面子，嘴上拒绝但行动上却并不死板。这种人比较聪明，爱好广泛，处事圆滑、老练，不轻易得罪别人。

13. 解开外衣纽扣

这种人的内心真诚友善，他在陌生人面前表达这种思想时，最直接的动作便是解开外衣的纽扣，甚至脱掉外衣。

谁都想掩盖自己的底牌

现实世界充满了诡诈和陷阱，人们为了成功或者为了谋取自己的利益，都想掩饰好自己的内心，藏好底牌，以待关键时刻露出制胜的一手。

为人处世最难的就是“知人心”，我们常说的“人心难测”、“知人知面难知心”等等，说的就是这个道理。其实，从心理学角度来讲，人心既有可知的一面，又有不可知的一面，既有共性，也有特性。由于社会和个人经历的复杂性，人心又具有一些特殊性，即有悖常理的心思、心态和心情，如莫名、恼怒、仇恨自己和仇恨社会等。有人把人心比作一泓深潭，里面游动着哪些生物，谁也说不清楚。

人的复杂性并不仅仅是生理构造上表现出的复杂性，更重要的还在于心理上表现出的复杂性，而这种复杂具有抽象意义和不确定因素。因此，当你不了解某人时，最好不要轻易被他的表象左右你的判断。因为，这种表象很可能是一种假象。

美国心理学者奥古斯特·C. 伯伊亚曾经做过一个实验，让几个人用表情表现愤怒、恐怖、诱惑、漠不关心、幸福、悲哀，并用录像机录下来，然后，让人们猜哪种表情表现哪种感情。结果是，每人平均只有两种判断是正确的，当表现者做出的是愤怒的表情时，看的人却认为是悲哀的表情。

人是一个矛盾的综合体。人们的喜怒哀乐，远非自身所表现出来的那么简单。欢笑并不一定代表高兴，流泪并不一定代表伤心，鞠躬并不一定代表感谢，拍手并不一定代表赞赏……所以，你要认真分析，学会识别人心，掌握一些读懂你周围的人的本领。而这种本领是你轻松掌控别人，进而掌控生活主动权的必备武器。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

古代的奸臣在皇帝面前往往是以忠臣的面孔出现的，总是显得比谁都忠于朝廷；而在皇帝背后却欺凌百姓，玩弄权术。他们往往长于不动声色，老谋深算，满肚子鬼胎，使敌手来不及防备便遭暗算。

人生如棋牌，天下最难以捉摸的一张牌，即为对手的“底牌”。底牌是人保护自己，攻击对手的武器之一。别人要掩盖底牌，我们就要想方设法探得别人的底牌，这样才能未雨绸缪，在对方打出底牌之前想出应对之策，避免被他的底牌所伤。

人心犹如一层窗纱

在人际交往中，有的事不必弄得太明白，只要大家心知肚明就可以了。俗话说：看透别说透。事情说得太白，反而会伤和气，或显得太无聊。即使对方不大清楚，他也会因不理解而推崇备至。懂得此术，在交际中百难可解。

在一次会议上，张教授遇见了一位文艺评论家。互通姓名后，张教授对这位文艺评论家说：“久仰久仰，早就知道您对星宿很有研究，是位大名鼎鼎的天文学家。”评论家半天没有反应过来，以为是张教授搞错了，忙说：“张教授，您可真会开玩笑，我是搞文艺评论的，并不研究什么天文现象。您是不是弄错了。”张教授正言答：“我怎么是跟您开玩笑。在您发表的文章里，我时常看到您不断发现了什么‘著名歌星’、‘舞台新星’、‘歌坛巨星’、‘文坛明星’等众多的星宿，想来您一定是个非凡的天文学家。”弄得这位评论家尴尬不已，什么也没说，坐了一会就走了。

无独有偶，还有一个故事同样是“看透别说透”的有力证明。

一日，老姜在县上巧遇好友老刘。寒暄之后，老刘说道：“我正想去找你，恰好你来了。”

“有啥事我能帮上忙的？”老姜好奇地问。

“×镇的朱××诉H镇的周××赔偿一案，你们受理的吧？”

“是啊。”

“周××是我的老乡。他是复员军人，共产党员，这人……”老刘说。

老姜插话笑道：“你不必介绍他的政治面貌了，我们又不选拔干部。如果看政治面貌，那么，若遇上一件书记告贼的民事案子的话，岂不是连审判程序也不必进行，直接判书记胜诉就行了么？”

“对对对。”老刘连连点头。

“大凡人们总爱把犯过错误的人看扁，犯过错误的人又不敢激烈申辩自己的正确主张。你是明理之人，为他辩护即可起到维护其合法权益的作用。你说对吗？”老姜说。

“言之有理。”

一番说笑后，二人分手了。老王与老胡之间却没有因此产生半点隔阂。

为人处世，虽需练就一双“火眼金睛”，同时也要做一只“闷嘴葫芦”，这样才能万无一失。像故事中的张教授以为自己看得挺明白，于是就对人大加指责；而故事中的老姜则不同，他明白“看透不说透”的道理。这两种人在处理事情时得利的结果也自然不同了。

谁都会有出错的时候，如果只是一味地泄私愤、横加批评、讲刺话，总是数落对方“你怎么这么笨”、“你怎么总是这样”、“你这样做太不应该了”等，是不太妥当的。

人非圣贤，有时难免做一些不适当的事。在这种情况下，就要把握好指责他人的分寸，即使看破别人的心思也不要去点破。要保全别人的面子，这是在人性丛林中生存的法宝。因为你不去点破他人的心思，充其量是落得他人的埋怨，却不至于引发什么危机。

因此，当某人行事真有问题时，在他内心有时会有反省，觉得抱歉、恐慌、不知所措，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此时如果你再批评指责他，那么他会因为你的谴责而羞愧难过，有的甚至从此一蹶不振，无法再树立自信。如果换种语气，换个方式，比如“从今以后，你会做得比这次好”，或者“我想，下次你一定不会再犯这样的错误了”等诸如此类的话，对方不仅会感激你对他的信任，同时会感受到你的真诚，更重要的是有了改正错误的信心，对方在今后的工作、生活中，必定小心谨慎。

正如法国哲学家罗西法古所说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就让你的朋友表现得比你优越。”为人处世不可“逞能”，聪明人最易成为众人眼中的“靶子”。看透不点透才是真正的明哲保身之道。

读懂但不被发现，让你的行动有下文

在识人的过程中，如果被对方发现你已读懂了他的心，那么，你不仅会失去操控对方的机会，反而容易陷入对方的掌控之中。

中国古代有一种明哲保身之策，就是不要知道太多，因为知道得太多会惹祸。

齐国一位名叫隰斯弥的官员，住宅正巧和齐国权贵田常的官邸相邻。田常为人深具野心，后来欺君叛国，挟持君王，自任宰相执掌大权。隰斯弥虽然怀疑田常居心叵测，不过依然保持常态，丝毫不露声色。

一天，隰斯弥前往田常府第进行礼节性的拜访，以表示敬意。田常依照常礼接待他之后，破例带他到邸中的高楼上观赏风光。隰斯弥站在高楼上向四面眺望，东、西、北三面的景致都能够一览无遗，唯独南面视线被隰斯弥院中的大树所阻碍，于是隰斯弥明白了田常带他上高楼的用意。隰斯弥回到家中，立刻命人砍掉那棵阻碍视线的大树。正当工人开始砍伐大树的时候，隰斯弥突又命令工人立刻停止砍树。家人感觉奇怪，于是请问究竟。隰斯弥回答道：“俗话说‘察见渊鱼者不祥’，意思就是能看透别人的秘密，并不是好事。现在田常正在图谋大事，就怕别人看穿他的意图，如果我按照田常的暗示，砍掉那棵树，只会让田常感觉我机智过人，对我自身的安危有害而无益。不砍树的话，他顶多对我有些埋怨，嫌我不能善解人意，但还不致招来杀身大祸，所以，我还是装着不明白，以求保全性命。”

现代的人心透视术也着重强调注意此点，不要让对方发觉你已经知道了他的秘密，否则就完全失去了透视人心的意义。如果故意要使对方知道你能看穿他心意的话，当然就另当别论了。

如果被别人发现你已读懂了他的心，那么，你往往没有机会操控对方，而且容易陷入被动境地，受到对方的掌控。

秦朝曾有一位非常能干的宰相，名叫应侯，他擅弄权术，又极具才华，当政时采取的一系列政策，奠定了后来秦国统一天下的基础。应侯曾有一块封地汝南，在一次战争中被韩国夺走，秦昭襄王同情应侯，问他说：“你失去了封地是否忧愁？”

“我不忧愁。”

“为什么呢？”

“梁国有个叫东门吴的人，他的儿子死了却不忧愁。他的管家说：‘您这样疼爱您的儿子，天下少有，如今儿子死了，怎么不忧愁呢？’东门吴说：‘我原是无子之人，没有儿子时，我不忧愁；现在儿子死了，就和没生儿子一样了，我又有什么可忧愁的呢？’我当初是平民之子，为平民之子时不忧愁；现在失去了汝南，也和失子的梁国平民一样，我为什么要忧愁呢？”

秦王认为这不是心里话，就告诉大将军蒙傲说：“现在，我若有一个城邑被围困，就连吃饭也不觉有香味，躺着也不能安眠。现在应侯失去了封地却说不愁，这难道是真情话吗？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

蒙傲说："请让我试探一下他的真情。"

蒙傲于是去见应侯，说道："我想死。"

应侯说："你说的什么话啊？"

蒙傲说："秦王尊您为师长，天下人所共知。如今我作为秦王的将领率领着秦兵，我原以为韩国是个小国，没想到它竟敢违逆秦国的命令，夺走了您的封地，我活着还有什么意思，不如死了算了。"

应侯听后，立即向蒙傲下拜道："这件事便全拜托给您了。"

蒙傲把应侯的话回报给秦昭襄王。从此之后，应侯每谈到韩国的事情，秦王都不听信，总认为这是他为了夺回汝南的封地所说的话。

所以，与人交往时，当自己看穿对方心意之后，千万不要露出破绽，让一切计划进行得很自然，这样才能使你的策略实行得圆满顺利。

从日常行为中识破小人的"忠心"

小人为了实现自己的目标，会不惜背叛一切来为你效劳，对于这种"忠心"一定要小心提防。擦亮眼睛看世界，不要被小人的外相所误导，最好与其保持一定的距离。

乐羊本是中山国的人，后来他投奔了魏国。为了表示对魏王的忠心，乐羊主动率领魏国的军队去攻打自己的故国中山国。

中山国是个弱小的国家，哪里抵挡得了魏国的进攻呢？当时，乐羊的儿子还留在中山国。中山国的人在魏国的猛烈进攻下，无计可施，君臣经过一番商议，决定以乐羊的儿子做人质来要挟乐羊退兵。中山国的人把乐羊的儿子绑起来吊在城楼上，威胁乐羊。谁知乐羊全然不顾吊在城楼上的可怜巴巴的儿子，反而更加猛烈地攻城。

中山国的将士们都十分生气，没想到乐羊原来是这样一个无情无义之人。于是他们将乐羊的儿子杀了，并烹煮成肉羹，派人送给乐羊吃。

不料，乐羊面对此事竟毫不动容。一点怜子之心也没有，一丝悲伤之情也不见，反而将用儿子血肉做成的羹汤喝了个干净，然后率领魏军向中山国发起了猛烈进攻。由于乐羊攻城态度坚决，不拿下中山国绝不罢休。经过几番激战，中山国终于被乐羊所灭。

战争结束，魏国的疆域又开拓了一大片，乐羊为魏王立了大功。庆功会上，魏王给了乐羊很重的奖赏。事后，魏王便冷落了乐羊，不再信任他了。

有人不理解，问魏王："乐羊为大王立了这样大的功劳，您为何如此疏远他呢？"

魏王摇摇头说："乐羊是一个为了向上爬而背叛一切的人。他连自己的故国、儿子都毫不顾惜，除了自己，他还会对谁忠诚呢？我怎么可以去亲近、信任这样一个危险的人呢？"

表面上看，乐羊对魏王极其忠心，他为魏王攻打自己的国家，甚至在儿子身处绝境亦不动容，但细究起来，我们可以发现乐羊的自私与冷酷，他为了换取功名利禄，背叛自己的国家，连儿子的性命也不顾，心机之重可见一斑，这样的人只应遭到唾弃。魏王是明智的，他没有被乐羊所谓的"忠心"所迷惑，而是发现了其本质，逐渐疏远了他，避免了受到更大的欺骗。

观人微而知其著，一个人的行动与其心理往往是一致的，通过观察一个人的行为，我们可以大致了解其品性，但有的人表面上看来忠诚无比，内心却异常邪恶。大千世界，鱼龙混杂，生活中不乏这种外忠内奸的小人。小人的心机极重，他们为了实现自己的目的、实现自己的野心而不惜背叛国家、背叛至亲至爱。尽管表面上看来他是在向你表忠心，可这种为达目的不择手段的小人只会对他自己忠心，是一个再危险不过的人。因为，他会在追逐利益的过程中随时背叛任何人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对待这种人的“忠心”，千万不要妄加肯定，要缜密观察其日常行为，进行长期考察，避免一时间被糖衣炮弹所迷惑。否则，最终上当受骗的就是自己。

反馈试探，掀开他的老底

一般情况下，以行动和言语相对照，是最正确的透视人心法。但是，如果对方始终没有行为表现，我们也不能一直永无止境地等待下去。必须积极地采取主动，诱使对方有所行动之后，再加以观察。

啄木鸟在吃小虫之前，总是先以它尖长的喙试探一下何处有虫，再行啄食。积极观察人的方法，也是先采取主动，诱使对方产生行为之后，再进行观察测验，这和啄木鸟啄食的道理完全相同。

魏武侯有一次请教善于用兵的大军事家吴起有关探知敌情的问题时问道：“和敌军对阵之时，如果不明敌情，应该采取什么策略？”

吴起答道：“应该采取诱敌之策。当两军交锋的时候，我们先虚应一下，然后退下阵来，借此机会观察敌军反应。如果敌军仍然阵容严整，不轻易追赶的话，表示敌军将领很有智慧；相反的，如果他们一点也没有纪律地追赶的话，就显示出这个将领是愚笨无能的。”

这是《孙吴兵法》上记载的有关看破敌人内幕的方法。

对于虚伪不实的人，要判别他的行为，使用这种方法极为有效。

有一次，楚国屈原回到自己的故乡选拔人才。考试之后，他发现有九十九个人的考卷成绩相同，都应列为头名，只有一个人稍差。可以列为第二。这样一来，仅头名二名加起来就有一百人。屈原知道这是考题泄密，于是决定进行复试。屈原宣布：“现在正是谷雨季节，你们每人带一点谷种回去，秋后以收谷为卷。”随后，分给每人谷种一百颗。

秋后交卷时，九十九个头名都让家人背筐挑担，争着多交谷子，只有那个考第二名的农家小伙子，捧着一个小土罐，最后一个来到府门。屈原逐个检验每个人的成绩，他看到那成筐成担的谷子，脸色阴沉沉的，当看到青年农民的小土罐时，眼睛一亮，兴奋地问：“你一共收了多少颗谷子？”小伙子不安地回答说：“九百多颗，您发的谷种有九十七颗不发芽，只有这三颗打粮食。”那 99 个头名听到这里，“哄”的一声大笑起来。屈原却严肃地大声说：“这个青年最诚实，他是这次当选的唯一贤才。我发给每人的谷种都有九十七颗煮熟的，你们却都交来这么多谷子，显然是假的。”

屈原别出心裁地用 3 颗谷种辨出了贤才，是试探“诚”的典型事例。显然，这种行为反馈试探是成功的。

总体来讲，反馈试探人的方法主要有下列 8 种：

（1）追根究底，层层逼问，看他的反应如何。

（2）直截了当地询问，从他对事情了解的程度来判断。

（3）把秘密泄露给他，从他的反应观察人格。

（4）让不相干的人，从侧面探寻，观察他的反应。

（5）以美色试探。

（6）将经济重任托付给他，从旁观察他的品格为人。

（7）劝他喝酒，利用酒醉之时，探试他的真意。

（8）以艰难的工作试探他的勇气。

不过，在使用反馈试探法的时候，不要耍花招，否则可能弄巧成拙。因为人际关系是相互的，在你试探别人的时候，不要忘记你也有被对方试探的可能。千万不可忘记，被你试探的对象也有眼睛，他也可以做出相应的措施，所以一定要注意保密性，不能让对方看出来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

换个新角度，探清他的本质

从生活的经验来看，没有一成不变的人，有的人的行为是受他人所影响的。排挤别人的人，别人也会排挤他；侮辱别人的人，别人也会侮辱他。看人不妨实际一点，观察一个人的外表不如了解其内心，了解其内心不如看其实际表现。当别人表现出某一种行为，不妨换个角度思考他的动机，也许能看懂他真实的心意。

齐国攻打宋国，宋王派藏芷向南求救于楚国。楚王很高兴，答应得也很痛快。然而，藏芷却很忧虑地回去了。他的车夫问："您求救成功了，怎么还面有忧色？"藏芷说："宋是小国而齐是大国。为救一个小国而得罪一个大国，这是人们所不愿的。然而，楚国却很高兴地答应了。这不合情理。他们一定是想以此坚定我们的信心，让我们同齐国抵抗，以此削弱齐国，这样，对楚国有好处。"

藏芷回国后，齐国攻占了宋的五座城池，而楚国的援兵真的没到。

观察一个人，应先考察他的所作所为，再观察他做事的动机，审度他的心态，安于什么，不安于什么。人们所犯的过错，是分成各种类型的。仔细审查某人所犯的过错，就可以知道他是什么类型的人了。

从前，一个名叫鲁丹的游士，周游至中山国，想把自己的策略呈献君王，可惜投递无门。于是，鲁丹以大批金银珍宝，赠给君王亲信的幕僚，请他代为引见。此法立即生效，鲁丹被君王召见，并于谒见之前，先以山珍海味接待他。

席间，鲁丹不知想起什么，忽然放下筷子退出宫殿，也不回旅舍，立即离开中山国。

从者很惊讶地问："他们如此厚待，为何离去？"

鲁丹回答从者："这位君主被他的侧近所左右，自己没有一点主见，日后如果有人说我的坏话，君主必定会惩罚我，还不如早些离去的好。"

老子曾说："宇宙间的物体，经常保持对立的状态，因为宇宙的运动最终又会返回原来的状态……这就是自然的运动法则。"

有表就有里，但这些都不是固定的，因为相互间会有变化的趋向，如果只从单方面看，实在不能看出真相，因此，需要从另一个角度去观察他人。

"大道废，有仁义。"这句话中的仁义，就是因为国家没有走上正轨，所以才特别显现出来。"乱世出忠臣。"就是因为世局太乱，才能显出忠臣的忠贞。

根据这些法则我们可以明白，在人际关系上，只靠表面是无法看出真相的。

（1）愈是会装模作样的人，内心愈是空洞。

（2）平时不易接近的人，突然变得很热情，他一定是另有企图。

（3）对于过分替自己辩解的人，不可放弃对他的疑心。

（4）说话夸大的人，大都缺乏自信。

生活中，只要根据对方在待人处世时表现出来的蛛丝马迹，再换个角度仔细分析，就能看清这个人的本质。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



麻雀攀高枝，成功者助你登上青云

想成功，先与成功者为伍

经常与优秀人才一起交往，我们自己也会向好的方向发展，反之亦然。

心理学研究表明，环境可以让一个人产生特定的思维习惯，甚至是行为习惯。环境能够改变我们的思维与行为习惯，直接影响我们的工作与生活。我们都会在不经意间受到来自环境的一些潜移默化地影响，从而不知不觉地改变了自己的品行。

古往今来，有许多真实的事例可以说明这一点。

欧阳修是北宋时期著名的文学家、史学家和政治家。他在文学上取得了卓越的成就，创作了大量优秀的散文和诗词。尤其是他的散文，简洁流畅，丰富生动，富于感染力。欧阳修是唐宋八大家之一。他还为当时的文坛培养了一批人才，像苏洵、苏轼、苏辙、曾巩、王安石等文学家，都出自他的门下。

欧阳修在颍州（今安徽省阜阳市）府当长官的时候，有位名叫吕公著的年轻人在他手下做事。有一次，欧阳修的朋友范仲淹路过颍州，顺便拜访他。欧阳修热情招待，并请吕公著作陪叙话。谈话间，范仲淹对吕公著说："近朱者赤，近墨者黑。你在欧阳修身边做事，真是太好了，应当多向他请教作文写诗的技巧。"吕公著点头称是。后来，在欧阳修的言传身教下，吕公著的写作能力提高得很快。

正如《论语·里仁》有云："见贤思齐焉。"如果一个人周围都是一些道德高尚的人，那么这个人也会通过努力，赶超他们。同样的，如果一个人总是与一些道德素质低下的人交往，久而久之他的品性也会变得低劣。

和什么样的人在一起，自己的未来或许就是什么样子。与强者交朋友，自己会变得更强；在一无是处的交际圈中，自己会变得颓废，更会一无是处。

因此，你要想做什么样的人，就要和什么样的人在一起，你要想成为一个成功者，就先要学会和成功者在一起。与成功者为伍，有助于我们在身边形成成功的氛围。在这氛围中，我们可以向身边的成功人士学习正确的思维方法，感受他们的热情，了解并掌握他们处理问题的方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958318088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下面是一位百万富翁请教一位千万富翁的对话，通过这段对话，我们可以知道和成功人士在一起的重要性。

“为什么你能成为千万富翁，而我只能成为百万富翁呢，难道我还不够努力吗？”一位百万富翁向一位千万富翁请教道。

“你平时和什么人在一起？”

“和我在一起的全都是百万富翁，他们都很有钱，很有素质……”那位百万富翁自豪地回答。

“呵呵，我平时都是和千万富翁在一起的，这就是我能成为千万富翁，而你只能成为百万富翁的原因。”那位千万富翁轻松地回答。

由此我们可以看出，造成他们差距的是他们所处的环境不同，也就是说所交往的朋友不一样。

很多时候，决定一个人身份和地位的并不完全是他的才能和价值，而是他与什么样的人在一起。如果你想取得成功，那么，请赶快行动起来，努力去和成功人士站在一起，为自己平步青云铺路吧！

攀上贵人，请他帮你实现梦想

很多时候，人们总喜欢强调“机遇”这个词。没错，机遇对我们能否成功非常重要，它可以缩短你的奋斗时间，让你事半功倍。诸多人常常抱怨等不到“机遇”，抓不住好的“机遇”。殊不知，“机遇”不是等来的，它需要我们积极主动去争取。你一定会问，具体该如何去争取呢？

答案就是攀附你身边的贵人——那些能够提携、帮助你的人。

这些贵人，由于与众不同，一般都有着很强的个性，特别是一些地位比你高的贵人，他们不会轻易屈尊人下。因此，要想得到贵人的帮助，请他们帮你实现梦想，你必须放下身份和面子，用真情感动贵人。

戴维·史华兹年轻的时候和一个朋友合伙，用7500美元开办了一家小小的服装公司。史华兹将全部精力都投入到了这家服装公司，在他的出色经营下，公司发展得很快，生意相当不错。

但不久，史华兹发现了问题。他认为，公司总是做与别人相似的衣服是没有出路的，必须要有一个优秀的设计师，能设计出别人没有的新产品，才能在服装业中出人头地。然而，这样的设计师到哪儿去找呢？

一天，他外出办事，发现一位少妇身上的蓝色时装十分新颖别致。通过她的谈话，史华兹了解到这套衣服是她丈夫杜敏夫设计的。于是，他有了聘请杜敏夫当自己公司设计师的念头。

然而，当史华兹登门拜访时，杜敏夫却闭门不见，令史华兹十分难堪。但他知道，一般有才华的人难免会有些傲气，只有用诚心才能去感化他。所以，他毫不气馁，接二连三地走访杜敏夫的家，三番五次地要求见面。他这种求贤若渴的态度，终于感动了杜敏夫，接受了史华兹的聘请。

杜敏夫果然身手不凡，他向史华兹建议采用当时最新的衣料——人造丝来制作服装，并且设计出了好几种颇受欢迎的款式。

史华兹是第一个采用人造丝来做衣料的人。由于造价低，而且抢先别人一步，尽占风光，公司的业务蒸蒸日上。在不到10年的时间里，就成为服装行业的“大哥大”。

故事中，杜敏夫就是史华兹的贵人，如果没有他的帮忙，史华兹公司的发展就要大打折

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

扣。但是，在他们的合作中起决定作用的是史华兹的真诚和耐心。他面对拒绝毫不气馁，敢于放下面子，放下老板的身份三番五次地请求接见，这样才得以攀上贵人，得到其帮助，取得事业上的成功。

不过，攀附关系不是生拉硬套，而要循循善诱、顺理成章、委婉自如，让他们感受到虽是不经意地提起，却一语中的，牵动着贵人的旧情，甚至让他们沉湎于旧情旧事之中。如果能把与贵人的关系攀附到这种状态，何愁贵人对你托办的事情冷眼旁观呢?

为了引起贵人对你的兴趣，你还要花费心思去了解贵人的喜好、发掘他们关心的事物。学会主动攀龙附凤就要主动寻找与“龙”和“凤”相关的事物，并以此为突破口，拉近与贵人的距离，从而达到为自己办事的目的。

每个人都有自己的人情关系网，贵人也一样。与他攀附关系，必须先暗地里多关注和记录他的身世和社会关系网，包括他的亲属关系、朋友关系、同学关系、上下级关系等。掌握了这些，鉴于直接与某上级建立关系多有不便，则可见机行事、另辟蹊径，设法同一两位与对方关系甚笃的人建立关系。这样，在必要时，便可以借助这些关系的力量拿住贵人的面子，使对方碍于某些关系的面子不好拒绝、不能拒绝、不便拒绝。

当然，由于绝大多数人不愿意公开自己的身世和社会关系，所以在众目睽睽之下是不便与别人攀附关系的。与贵人拉关系最好是在背后与其扯家常、聊天的时候，或者在酒桌上小酌、在茶余饭后散步的时候，或者在贵人情绪好而且还具有拉关系兴头的时候，这样更容易切中贵人的心意，使对方买你的账。

制造舆论，壮大你的声势

从明星的绯闻到政客的传奇，诸多事件都验证了舆论的强大威力。在社会上，舆论就像汹涌的波涛，可以把你淹没海底，也可以把你推上天空。

真正有心计的人，几乎都善于用舆论来为自己服务，牢牢地锁定目标，制造“非我莫属”的声势。

武则天本是唐高宗的爱姬。公元683年，唐高宗头眩病复发，不治身亡。继位的唐中宗李显品性庸懦，毫无主见，凡事都对母亲武则天言听计从，执政大权渐渐落入武则天手中。

唐高宗在位时，因患有头眩病，自公元660年起，便把大小政事多半委托皇后处理，自己好清心养性，武则天也因此渐渐掌握了朝中大权。高宗一死，继位的又是她的儿子，要想废黜只是一句话而已。这样，武则天不觉野心萌动，想要尝试一下当女皇帝的滋味。

然而，在一个夫权为上的男性社会里，传统的男尊女卑的观念早已深入人心，要撼动谈何容易。中宗被废后，武则天故意试探性地问群臣:“此后应由何人承续帝位?”宰相应声答道:“就立豫王李旦为帝。”李旦是武则天和唐高宗所生的最小的儿子。其他人也众口一词，没有一个人会想到武则天自己想过一把当皇帝的瘾。群臣的意见让武则天心凉了半截，但也给她打了一针清醒剂，她知道，自己现在做皇帝还不是时候。

无奈，她只好暂立豫王李旦做了挂名皇帝，是为唐睿宗。即使这样，仍有不少大臣屡屡站出来劝谏，要武则天尽早把权力还给皇帝李旦。李敬业甚至召集十余万兵马，发誓要杀掉这个想篡夺大唐江山的女子。大文豪骆宾王也挥毫抒愤，写出了力透纸背、千古名扬的《讨武檄文》，追随李敬业麾下，兵败而不知所终。之后仍有许多州县的一大批刺史起兵讨武……

面对如此强大的反对力量，武则天心里明白，虽然此时在朝中说句话她就能坐上皇帝的宝座，但众人不服，民心不稳，这样的女皇不会做长久，也可能在历史上留下恶名。于是，她放眼前途，决定费些时间大造声势，设法改变人们的观念，改变民众对女人尤其对她这个不一般的女人的敌视态度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

首先，武则天表面上装作归政于李旦，暗地里却让李旦写表坚决推辞，而自己则好像是迫不得已才临朝，掌握皇权。

接着，她又让侄子武承嗣派人在石头上刻上“圣母临人，永昌帝业”八个大字，涂成红色，扔进洛水，再由雍州人唐同泰取来献给朝廷。武则天亲祭南郊，告慰神灵，称此石为“授圣图”，改洛水为永昌水，封洛水神为显圣侯，给自己加号圣母神皇，封唐同泰为游击将军，并举行了声势浩大的拜洛守瑞仪式，使人以为她当皇帝乃是奉循上天的旨意。

而后，她又暗使高僧法明杜撰了《大云经》四卷，遍送朝廷内外。《大云经》中在醒目的位置称武则天本是弥勒佛的尘世化生，理当代为主宰唐朝。武则天便令两京诸州官吏，使百姓大读特读，并专门建寺珍藏。

此外，她又令侍御史傅游艺率关中的百姓九百余人，来朝廷上表，恳请武则天亲临帝位。武则天佯装不答应，却马上把傅游艺提升为给事中。如此升官捷径，哪个不会效法？于是，百官宗戚，远近百姓，四夷酋长，沙门道士竞相仿效傅游艺，上表奏请武则天当皇帝。有一次上表者竟多达六万余人。

如此大造舆论，众人都觉得武则天做皇帝已是上应天意下顺民心，势所必然。百官群臣也乐得顺水推舟，请求武则天早日登基，就连挂名皇帝李旦竟也认为自己这个皇帝是抢了母亲的位，亲自上表请求改姓武。

时机成熟之后，武则天才废了李旦，亲自登基为帝，反对者声息皆无，她这个皇帝也就坐稳了。

像武则天一样工于心计的人都明白，要想争得成功机会，制造声势，抬高自己的身价是很必要的。只有这样，你才能为众人所认同，也才能少去很多不必要的危险。

那么，具体如何抬高自己的身价呢？最直接的办法就是提高自己在对方心中的位置。这时，你要善于人为地制造一些焦点和声势。即使有雄心，也不要急于行动，而是利用方方面面的力量，为达到自己真正的意图摇旗呐喊，最终达到自己的目的。

狐假虎威，借对手之势为我所用

还记得《狐假虎威》的故事吗？

在茂密的森林里，老虎是最凶猛的野兽，号称森林之王。它每天都要捕吃其他动物。一天，老虎肚子饿了，便跑到外面寻觅食物。当它走到一片茂密的森林时，忽然看到前面有只狐狸正在散步。它觉得这正是个千载难逢的好机会，于是，便一跃身扑过去，毫不费力地将它擒过来。

狡猾的狐狸看见自己无法逃脱，就耍了一个花招。它一本正经地斥责老虎说：“哼！你不要以为自己是百兽之王，便敢将我吞食掉；你要知道，我是天帝任命来管理所有的野兽的，你要吃了我，就是违抗天帝的命。”老虎听了狐狸的话，半信半疑，可是，当它斜过头去，看到狐狸那副傲慢镇定的样子，心里不觉一惊。原先那股嚣张的气焰和盛气凌人的态势，竟不知何时已经消失了大半。虽然如此，它心中仍然在想：“我是百兽之王，天底下任何野兽见了我都会害怕。而它，竟然是奉天帝之命来统治我们的！”

这时，狐狸见老虎迟疑着不敢吃它，知道它对自己的那一番说辞已经有几分相信了，于是便更加神气十足的挺起胸膛，然后指着老虎的鼻子说：“怎么，难道你不相信我说的话吗？那么你现在就跟我来，走在我后面，看看所有野兽见了我，是不是都吓得魂不附体，抱头鼠窜。”老虎觉得这个主意不错，便照着去做了。

于是，狐狸就大模大样的在前面开路，而老虎则小心翼翼地在后面跟着。森林里大大小小的野兽们发现狐狸后面张牙舞爪的老虎时，不禁大惊失色，狂奔四散。

这时，狐狸很得意的掉过头去看看老虎。老虎看着，不知道野兽们怕得是自己，以为真

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是被狐狸的威风吓跑的，彻底相信了狐狸的话。它怕狐狸怪罪自己，做出什么对自己不利的举动，于是也慌忙逃走了。

狐狸让老虎逮住了，面对如此强大的对手，它一点也不慌张，而是巧妙地利用老虎的威势，既吓唬住了别的动物，也让老虎大吃一惊，从而保全了性命。

究其原因，老虎不自信的弱点被狐狸抓住了，并编出来一个天帝使者的谎话吓唬它，使诡计得逞，可怜的老虎被狐狸愚弄了，自己还不自知呢！狐假虎威是典型的以弱胜强的例子，在自身实力不占优势的情况下，巧妙借用强者实力照样可以呼风唤雨。

人与人之间的实力是有差别的，有些先天条件是无法弥补的，但这并不意味着弱势的一方就注定会失败，强者就会胜利。在竞争中，劳心者治人，劳力者治于人，聪明的心理战才是取得胜利的关键。人非草木，攻心为上，是人就有心理弱点，抓住对手的心理弱点，再强大的对手也会被打败。

此外，做大事者更要有全局的观念，面对复杂多变的形势，我们必须学会利用现有的资源，正确分析自己的以及他人的能力，要能看到别人的长处，并且能为自己所利用，不能意气用事，为逞一时之快而误大事。

寻找你生命中的“贵人”

很多人相信“命中有时终须有，命中没时莫强求”这句话。这是一种典型的“宿命论”思想。有很多相信命运的人，算命的说他们有“贵人”相助，结果他们等呀等，等到须发俱白也没见到自己的“贵人”，而自己的事业都在等待中耽搁了。“贵人”是等不来的，要你主动去找他。

那么，我们怎样去寻找自己生命中的“贵人”呢？

（1）保持积极寻找“贵人”的心态。心态决定“贵人”的存在。如果保持积极寻找“贵人”的心态，那就会有很多“贵人”出现，反之，哪里都没有“贵人”的影子。看完下面这个例子就可以明白这个道理。

冯谖是战国时候孟尝君家中的一个门客，他遭遇过怀才不遇的痛苦。但冯谖通过自己的积极努力，最终让伯乐“贵人”发现了自己的价值，也得到了“重用”。

战国时候的孟尝君，以重视人才而闻名。因此孟尝君的门下养了一群鸡鸣狗盗之徒。冯谖认为自己有才华，投靠在他门下，希望得到重用。谁知进去之后，几个月内，没有一点起用自己的迹象，冯谖就击剑高歌：“长剑，我们还是回家去吧，在这里别人吃鱼，我们没鱼吃！”孟尝君了解这一情况后，吩咐手下：“给他吃鱼！”

又过了一段时间，冯谖故伎重演，再次击剑高歌：“长剑，我们还是回家吧，别人出去坐马车，我们却没有车坐！”孟尝君一听，又一次吩咐手下：“给他车坐！”

吃上了鱼，坐上了车，地位比一般的门客自然高了许多。但是没过多久，冯谖又击剑高歌：“长剑，咱们回去吧，待在这儿没法养活家里人啊！”在别人看来，冯谖得寸进尺，要求有些过分了。但孟尝君再一次满足了他的要求，这样冯谖再也没有击剑高歌了。

后来冯谖为孟尝君到薛地去收债，帮他把债券全烧了，免了人民的债务，为他买来了民心。当齐王将孟尝君赶出朝廷时，老百姓扶老携幼欢迎他回薛地。

冯谖还帮孟尝君做了“狡兔三窟”，使他重新回到朝廷当上高官。此后孟尝君做了几十年的齐国丞相，没有遇到一点麻烦，都是冯谖计谋用得好。

由此可见，心态在寻找“贵人”的过程中具有举足轻重的作用。

（2）化敌为友变“贵人”。在商业竞争中，竞争对手为了自身的利益，往往会对你采取攻击性对策，这时，你不妨做得心胸豁达一点，以德报怨，也许就可以化干戈为玉帛，甚至

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成为你事业上的一位大"贵人"。

查尔斯就做到了这一点：

查尔斯是一位卖砖的商人，由于另一位对手的竞争而使他陷入困难之中。

对方在他的经销区域内定期走访建筑师与承包商，并告诉他们：查尔斯的公司不可靠，他的砖块不好，生意也面临即将停业的境地。

查尔斯并不认为对手会严重伤害到他的生意。但是这件麻烦事使他心中生出无名之火，真想"用一块砖头敲碎那人肥胖的脑袋"作为发泄。

有一个星期天早晨，查尔斯听了一位牧师讲道，主题是：要施恩给那些故意使你为难的人。查尔斯把每一个字都记下来。查尔斯告诉牧师，就在上个星期五，他的竞争者使他失去了一份 25 万块砖的订单。但是，牧师却教他要以德报怨、化敌为友，而且他举了很多例子来证明自己的理论。

当天下午，当查尔斯在安排下周的日程表时，发现住在弗吉尼亚州的一位顾客要新盖一幢办公大楼，正在求购一批砖。可是他所指定的砖却不是查尔斯他们公司所能制造供应的那种型号，却与查尔斯的竞争对手出售的产品很相似。同时查尔斯也确信那位满嘴胡言的竞争者完全不知道有这笔生意。

这使查尔斯感到为难。如果遵从牧师的忠告，他觉得自己应该告诉对手这项生意，并且祝他好运。但是，如果按照自己的本意，他但愿对手永远也得不到这笔生意。

查尔斯内心挣扎了一段时间。牧师的忠告一直盘踞在他的心田。最后，也许是因为很想证实牧师是错的，查尔斯拿起电话拨到竞争者的家里。

当时，那位对手难堪得说不出一句话来。查尔斯就很有礼貌地直接告诉他，有关弗吉尼亚州的那笔生意。

有一阵子那位对手结结巴巴地说不出话来，但是很明显的是，他很感激查尔斯的帮忙。查尔斯又答应打电话给那位住在弗吉尼亚州的承包商，并且推荐由对手来承揽这笔订单。

查尔斯的做法取得了意想不到的效果。对手不但停止散布有关他的谣言，而且还把他无法处理的一些生意转给查尔斯做。从此查尔斯的生意越做越大。

查尔期以德报怨，不但使对手停止了对他的攻击，还让对手成为他事业上的一位"贵人"。可见，以德报怨，化敌为友是避免别人伤害和找到自己生命中的"贵人"所能采用的上策。

（3）把匆匆而过的"贵人"留住。因为人生是处于一种流动的状态中，事业的发展也是处于一种运动的状态中，所以在我们的生命中很多匆匆一现的人物，有的能成为我们生命中的"贵人"。但这种人稍纵即逝，需要我们抓住他，把他留下来。然后进行了解、发展、巩固，让其成为自己永远的"贵人"。

于无声处听惊雷，自然会给你惊心动魄的感觉；于无声处遇"贵人"，那就要靠每个人细心地把握了，不要让本来属于你的"贵人"成了别人的"贵人"。

迪奥是西雅图市的一名普通出租车司机，每天都要开着车子在大街上寻找乘客。一个星期三的早晨，在第 68 街西雅图医院对面，他碰上红灯，停车等候。这时他看到一个穿得很体面的人从医院的台阶上急步下来，举手叫车。

正在这时，绿灯亮了，后面那部车子的司机不耐烦地按喇叭，迪奥也听到警察吹哨子要他开走，但是他不打算放弃这个客人。终于那人来到了，跳进汽车。他说："去机场。谢谢你等我。"

迪奥心里想："真是好消息。星期三早上，机场很热闹。如果运气好，我可能有回程乘客。那就够满意了。"

过了一会儿，乘客开口跟他攀谈，问得再平常不过："你喜欢开出租车吗？"

这是一个很普通的问题，迪奥也给他一个很普通的回答："还不错。糊口不成问题，有时还会遇到有趣的人。可是如果我能够找到一份工作，每星期多赚 100 元，我就会改行。你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也会吧？”

“如果要我每星期减薪100元，我也不会改行。”他的回答引起了迪奥的兴趣。他从来没有听过这样的话。“你是干哪一行的？”

“我在西雅图医院的神经科工作。”

迪奥对他的乘客总感到很好奇，并且尽量向人讨教。在行车的许多时候，他都跟乘客谈得很默契，也时常得到做会计师、律师、水管匠的乘客友好指点。也许这个人真的喜欢他的工作，也许只是因为在早晨，他的心情很好。不过迪奥决定了请他帮忙。他们很快就要到达飞机场了，于是迪奥不顾一切的对他说了出来。

“我可以请你帮我一个大忙吗？”

乘客没有开口。

“我有一个儿子，15岁，是个很乖的孩子。他在学校里成绩很好。今年夏天我们想叫他参加夏令营，他却想做暑期工。可是15岁的孩子，如果他父亲不认识一些老板，就不会有人雇佣他。而我一个老板也不认识。”

迪奥停了一下：“你有可能帮他找一份暑期工作吗？没有酬劳也行。”

乘客仍然没有开口。迪奥开始觉得自己很傻，实在不应该提出这个问题。当车子开到机场大厦的斜路时，乘客说：“医科学生暑期有一项研究计划要做，也许他可以去帮忙。叫他把学校成绩单寄给我吧。”

回家后，迪奥让儿子杰克按乘客留下的地址寄出了成绩单。

两个星期后，迪奥下班回家，见到儿子满面笑容。他递给爸爸一封用很讲究的凹凸信纸写给他的信，信纸上端印着“纽约医院神经科主任安德鲁·霍华德医学博士”一行字。信中叫他打电话给霍华德医生的秘书，约个时间面谈。

迪奥兴奋得简直要跳起来，其实在他开口向陌生人求助时，并没有对这件事抱太大的希望，谁能指望一个陌生人会帮这么大的忙呢？他相信自己真的是遇到了“贵人”。

杰克在那所医院里做了一个暑期的义工，霍华德医生给了他200美元工资。第二年杰克又去那里做了暑期工，并渐渐地爱上了这一行。大学快毕业时，他申请进医学院，霍华德医生又热情地替他写了推荐信，推荐他的才能和人品。几年后，杰克取得医学博士学位，并在霍华德医生那里工作了6年。现在出租车司机迪奥的儿子已经成为西雅图医院眼科的主任医生了。

人们总是习惯地认为，能帮助自己的“贵人”，必定是跟自己有密切联系的人，其实未必。只要你有与人交流的良好意愿，那么你也可以把匆匆而过的陌生人变成“贵人”，让他帮你的大忙。

迪奥的经历告诉了我们这样一个道理：匆匆而过的陌生人也会给我们带来无穷的机会。当我们有困难的时候，不要害怕向陌生人求助，也许他就是你潜在的大“贵人”。

（4）主动助人得“贵人”。俗话说，患难见真情，当你伸出援助之手的时候，尤其是对方急需要一只手的时候，就更能让人感受到交往的力量。你向别人伸出一只手，别人也会向你伸出一只手。

有一位年轻人，在一家商店服务了4年之久，然而并未受到老板的赏识，因此他打算再寻找其他的工作，准备跳槽。

一天，外面下着大雨，有位老妇人走进了这家商店，并且在商店内闲逛。大多数的店员对老妇人都是爱理不理的。只有这位年轻人主动地向她打招呼，并很有礼貌地问她是否有需要他服务的地方。这位年轻人陪着老妇人逛了整个商店，对各种商品进行了讲解，并且主动为老妇人提着买的各种物品。当老妇人离去时，这名年轻人还陪她到街上，替她把伞撑开。这位老妇人对他的服务和帮助极为满意，向他要了张名片，然后径自走了。

后来，这位年轻人完全忘记了这件事，还在寻找适合自己的工作。没想到有一天，他突然被公司老板叫到办公室去，老板给他提供了一份更好的工作，而这份工作正是那位老妇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人——一位富商的母亲亲自要求他担任的。

可见，就是对于一个陌生人，你也不应该吝啬你的帮助。也许，有一天，你曾经无意之中帮助过的一个陌生人就成了你的“贵人”。请珍惜每一位与你有一面之缘的陌生人。也许某一天，他们的一个电话、一封信函、一个建议或一份感激就改变了你的一生。

其实，人在旅途，既需要别人的帮助，又需要帮助别人。从这个意义上说，帮人就是帮自己。

这种转变命运的相识，有直接的，也有在自己不知道的地方默默相助的。不管是哪一种情况，只要你有心助人，总是会出现的。

（5）能力与才华是接受“贵人”的名片。南郭先生滥竽充数的故事想必大家都听说过，他不学无术，又想混进宫廷，虽然侥幸得到了“贵人”的引荐，成了一名宫廷乐师，却经不住真刀实枪的现场考验，只能灰溜溜地逃走了。

综观历史，那些深得帝王信任和重用的人，无一不是才华横溢，能力杰出之辈。

楚庄王时期的孙叔敖，就是凭着自己的博学多才而得到了“贵人”的赏识和重用。

孙叔敖是原楚国忠臣司马贾的儿子，父亲司马贾被奸党杀害后，为躲避灾祸，孙叔敖便侍奉母亲逃回家乡种田度日。

他自幼有胆有识，年纪稍大便发奋读书，研究文韬武略，为人所称道。正赶上楚国大臣虞邱奉楚庄王之命四处查访，选贤任能，便将孙叔敖引荐给楚庄王。

楚庄王为了验证孙叔敖的才学，就向他请教治国之道，孙叔敖从容作答。君臣畅谈一天，越谈兴致越高。楚庄王兴奋地说：“论见识和韬略，朝廷大臣无人能与你匹敌！”说完，马上要拜孙叔敖为令尹。孙叔敖推辞说：“我出生于田野农舍，骤然执掌令尹大权，怎么让众人信服呢？大王若有意用我，就把我排在众臣之后吧！”楚庄王却坚信自己的眼力：“我已经知道了你有这份才能，请不必推辞了！”孙叔敖见庄王如此信赖自己，感动得热泪盈眶，只好挑起了令尹的重担。孙叔敖任职以后，着手大刀阔斧地改革制度，开垦荒地，挖掘渠道，发展生产。为了从根本上消除旱涝灾情，他组织和动员几十万百姓，兴建了楚国最大的水利工程——芍陂（今安徽省寿县南），使百万亩农田得到了灌溉。他还协助楚庄王训练军队，整修武备，终于在公元前 597 年打败了晋国，成为中原霸主。

当初，楚国的大夫们对出身微贱的孙叔敖担任令尹，都很不放心。后来，看到他办事井井有条，待人谦虚诚恳，无不佩服，称他是“子文再生”（子文是楚成王令尹，以贤能著称）。

孙叔敖凭借自己的一身才学，得到了接近“贵人”的机会，并得到了“贵人”的重用。

由此看来，“学而优则仕”，才华与能力是接近“贵人”的名片，只有具备了真才实学，才能在茫茫的宦海中为自己找到可以依靠的“贵人”，成就自己的抱负。

依靠“贵人”，出人头地

人生之路充满艰辛。所幸的是，我们会在人生的道路上遇到一些能够提携、帮助我们的“贵人”，在“贵人”的帮助下，我们才得以告别平庸，出人头地。

美国历史上出现过两个罗斯福总统，老罗斯福是西奥多·罗斯福，小罗斯福是富兰克林·罗斯福。老罗斯福与小罗斯福是叔侄关系。

小罗斯福进入哈佛大学以后，一直想出人头地。哈佛同其他的美国学校一样，把体育活动放在很重要的位置，可罗斯福的体格使他不能在这方面有所发展。他太瘦弱了，身材较高，但体重却不及常人。因此，橄榄球队、划船队都未能入选，只能当个“拉拉队”队长。看来他在体育方面是毫无出路了，小罗斯福决定另谋他途。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他看中了哈佛校刊，做校刊的编辑是非常引人注目的，然而这并非易事。为了达到目的，他巧妙地利用了其堂叔老罗斯福的影响。

老罗斯福当时正担任纽约州州长。小罗斯福来到堂叔家里，称哈佛学生都很崇拜老罗斯福，尤其想听听老罗斯福的演说，一睹州长的风采。老罗斯福一高兴，就来到哈佛发表了一场演说，演说从头至尾都是小罗斯福一手操办，而且演说完后，老罗斯福又接受了小罗斯福的独家采访。这样一来，校刊编辑部便注意上了小罗斯福，认为他有当记者的才能，于是聘用他做了助理编辑。

不久，他的堂叔作为麦金莱的竞选伙伴与民主党的布赖恩竞选总统。哈佛大学校长的政治倾向自然是引人注目的。小罗斯福决定再充分利用这次机会，向主编提出要采访校长。主编认为这是徒劳，而小罗斯福却坚持要试试看。

校长接见了这位一年级的新生。面对威严的校长，小罗斯福并没有被吓倒，他坚持要校长表明自己将投谁的票。校长很赏识他的勇气，高兴地回答了他的问题。小罗斯福因此名声大噪，不但哈佛校刊上刊登了小罗斯福采写的独家消息，全国各大报纸也纷纷转载，小罗斯福一时成为人们街谈巷议的话题。临近毕业时，他当上了哈佛校刊的主编。

小罗斯福大学毕业时，除哈佛圈子里的人外，公众们谁也不知道他。1904 年，他不顾母亲的反对，宣布与远房表妹订婚。1905 年，他们在纽约举行了盛大婚礼。小罗斯福特别邀请了在任总统老罗斯福参加。举行婚礼那天，宾客如潮，但大部分人是为瞻仰总统风采而来。经过这次婚礼，小罗斯福的名气更大了。

小罗斯福 3 次巧借堂叔的力量和威名，抬高自己，达到了出人头地、引人注目的目的。美国国务卿赖斯也是因为借助小布什的力量才让自己的仕途一帆风顺。

2004 年 11 月 16 日，布什总统提名赖斯担任新一任国务卿，顶替前一日辞职的鲍威尔。

赖斯出生于美国阿拉巴马州伯明翰市一个黑人家庭，从小父母就培养她的自信心和远大志向，母亲经常这样教育她："你要拥有这样的自信，即使我现在不能从伍尔沃斯连锁店获得一份汉堡包，但我总有一天会成为美国总统。"

赖斯像常人一样，有她的爱好，喜欢疯狂购物，喜欢穿艳丽的服装，喜欢用黄金珠宝来装饰自己，她也喜欢看足球比赛，喜欢体育锻炼，但她最喜欢的还是音乐。

3 岁时，赖斯就开始学习钢琴，曾经获得美国青少年钢琴大赛第一名；2002 年，她曾和世界著名的大提琴演奏家马友友一起表演过二重奏。因此，赖斯曾梦想当一名职业钢琴家。

然而，一场主题为"斯大林时代与政治"的讲座改变了她的方向，使她决定弃乐从政。此后，赖斯开始攻读政治学，并获得了博士学位。

她知道，在美国政坛，如果没有"贵人"相助是很难成功的，特别是像她这样一个黑人家庭出身的女人。她在积极寻找她生命中的"贵人"。1995 年，她去德克萨斯州拜访前总统老布什，在这里，她第一次见到了现任总统小布什。而当时小布什已经成为新当选的德州州长。他们那次相谈甚欢，但话题不是政治，而是他们最喜欢的体育。

1998 年，赖斯和小布什第二次相见，当时小布什已开始将目光瞄准白宫，两人在老布什位于缅因州的夏季度假别墅见了面。赖斯在回忆那次见面时说道："在打网球中间，我们还常出去划船，坐在别墅后门廊上进行了多次聊天，话题是下一任美国总统将面临的外交政策。"随着小布什当选总统，赖斯的政治梦想便迅速得以实现，并迅速问鼎国务卿这一宝座。

赖斯在小布什这位大"贵人"的提携下才得以坐上国务卿这一宝座的。而"汉初三杰"之一的韩信，之所以能够驰骋沙场、建功立业，则是因为得到"贵人"萧何的帮助。

萧何非常赏识韩信，并多次向刘邦举荐他。但刘邦看不起韩信，不想重用他。韩信内心受到了强烈的打击，星夜离开刘邦，打算投奔别处。

萧何得知韩信逃走，来不及报告刘邦，便亲自快马加鞭地追赶。但是有人不知内情，向刘邦报告萧何逃跑了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刘邦大惊失色，因为萧何是他的得力助手，连找几天始终不见人影，刘邦急得坐卧不宁。正要打算另派精干人员去追寻时，有人报告：萧何回来了。

萧、刘二人见了面，刘邦问道："你怎么背着我逃走了呢？"

萧何说："我不是逃跑，而是追赶逃走的人。"

"追谁？"刘邦问道。

"追韩信。"萧何回答说。

刘邦骂道："逃跑的将军有数十人，你却偏偏去追韩信，该不是拿这话骗我吧？"

萧何说："其他将军极容易求得，而像韩信这样杰出的人才，却是独一无二的。大王如果只想在汉中长期做王，那自然用不着韩信这种奇才；但是如果您决心夺取天下，我想除了韩信以外，就再也找不到能与您共商大事的人了，现在就请您作出最后决断。"

刘邦叹息道："我怎会不想向东发展，谁愿永远守在这里。"

萧何又说："如果大王决定向东发展，就要重用韩信。您能重用韩信，他就会留下；否则，他最终还是会离开的。"

刘邦说："那我就看在你的面子上，任命他为将军。"

萧何说："仅让他做将军，是留不住他的。"

刘邦说："那让他做大将军如何？"

萧何说："这就留得住他了！"

于是，刘邦欲传唤韩信予以任命。

萧何劝阻道："大王向来傲慢待人，不讲礼节。现在任命一员大将军，也如同呼唤小孩一般，这就是韩信要离开您的原因。如果大王是真心任用他，就要选一个吉日，亲自斋戒，建一个拜将台，举行隆重的拜将大典才行。"刘邦最终应允了。

将领们得知汉王欲任命大将军，皆大欢喜。人人都以为自己将荣升大将军。谁知等到任命大将军时，竟然是韩信，全军均感到惊讶。

经过萧何的极力推荐，韩信才得到刘邦的重用，最后官拜淮阴侯。事实上，在每一个成功者成功的道路上，都有过"贵人"的相助。因此，我们的生命中不妨多几个"贵人"，毕竟得到别人的引导、帮助不是件坏事，还有可能让我们告别平庸、出人头地，那又何乐而不为呢？

"贵人"相助，改变人生

人在为自己的事业而奋斗的时候，"贵人"相助往往是不可缺少的关键环节。有了"贵人"的帮助，可以改变你的人生。

不论在哪个行业，"老马带路"向来是传统。目的不外乎是想栽培后进、储备接棒人才。这些例子在运动界、艺术表演界、政治界颇多。

虽说没有"贵人"比较难成气候，但若要被"贵人""相中"，首要条件还在于找到"贵人"门上想要办事的人究竟有没有能力。俗话说："师父领进门，修行在个人。"如果你一无所长，却侥幸得到一个不错的职位，保证后面一堆人等着想看你的笑话。毕竟，千里马的表现好坏与否，代表伯乐的识人之力。找到一个扶不起的阿斗，对"贵人"的荐人能力，也是一大讽刺。

这其中的道理是不难理解的。一个人要想取得某种成就，必须具备一定的条件，而这些条件的客观方面却往往掌握在别人的手中。接受别人的支持和帮助，就像一颗优良的种子不拒绝一块适合自己生长的土壤，势必会加速一个人的成功，有时甚至决定着一个人的命运。

著名评书表演艺术家单田芳的成长经历就很好地证明了"贵人"相助的重要性。

单田芳是一位深受广大听众喜欢的评书艺术家。调查统计表明，他在海内外的听众已达

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6亿之多，这确实令人惊叹。

然而，单田芳走上评书事业的道路是与他善于接受别人的帮助分不开的。

单田芳出生在一个评书世家。在旧社会，这是一个卑贱的职业。为此，单田芳的父母痛下决心，决定改换门庭，以读书济世。

1953年，单田芳顺利地考入了大学。然而，这一年，他却患上了严重的痔疮，先后动了3次手术，耽误了许多功课。怎么办？单田芳陷入了深深的迷惘和懊恼之中。

同时，这一年已是新中国成立的第四个年头，新国家的诞生也使人的观念和地位产生了巨大转变。曲艺演员在当时不仅收入丰厚，而且社会地位也在不断提高，单田芳的母亲王香桂就曾受到周恩来等国家高层领导人的相继接见。于是，单田芳的父母又萌动了栽培他学艺的念头，并动员了评书界的几位前辈，每日以理晓之，以情动之。

虽然单田芳当时并未料到他会有如此辉煌的未来，但鉴于形势，他还是明智地听从了劝告，改弦易辙，并于1954年正式拜著名评书艺人李庆海为师，走上了从艺之路。不久，便声名远播。

文革开始后，率真耿直的单田芳因口吐真言而受到批斗。造反派打碎了他满嘴的牙，窝火、憋气的情绪毁坏了他的嗓音。以致到文革结束时，单田芳不得不面临再次改行的问题。

然而，命运又给了他一次绝处逢生的机会。20世纪80年代初，著名女评书演员刘兰芳的一炮走红使得鞍山曲艺团的领导不禁想到了单田芳。在他们的帮助下，单田芳很快被送进医院，经过手术，他终于发出了沙哑的声音。

经过一番艰辛的努力，经过“贵人”的帮助，46岁的单田芳终于又站起来了，从此便一发而不可收，硕果累累，成为一代名家。

古今中外，在名人的成功历程中，总有一些至关重要的人物在其中发挥着巨大的作用。在接受别人帮助的同时施展出自己不负栽培的好能力、真本事，这才是他们把握历史性机遇的关键性的一步，也是他们最终改变命运、功成名就的要素之一。

出生在一个普通农民家庭的郑海霞，她的成长离不开她一生中所遇到的3个“伯乐”，不过这也是因为郑海霞确实有才能。第一位伯乐，便是郑海霞的哥哥，他看到妹妹身材高大，又对篮球有着浓厚的兴趣，便写信给河南省体委，从而引起了上级对郑海霞的重视；第二个伯乐，是商丘体校的方炳银教练，郑海霞到了体校后，刻苦训练，表现优良，方炳银教练十分欣赏，于是重点训练郑海霞，他初步培养了郑海霞的运动素质；第三个伯乐，就是武汉部队文化部训练处的王新华教练。郑海霞在球场上表现出来的霸气深深吸引了他，他把郑海霞带入了篮球运动的殿堂。

不断提高自身素质，善于接受“贵人”的帮助，是郑海霞由一个普通的农家子女变成一名世界级篮球明星的奥秘之一。

牛顿出生在英格兰林肯郡沃尔斯索浦的一个农民家庭里。19岁时进入剑桥大学学习。牛顿的第一任教授伊萨克·巴罗是个博学多才的学者。这位学者独具慧眼，看出了牛顿具有深邃的观察力、敏锐的理解力。于是将自己的数学知识，包括计算曲线图形面积的方法，全部传授给牛顿，并把牛顿引向了近代自然科学的研究领域。1664年，牛顿被选为巴罗的助手，第二年剑桥大学评议会通过了授予牛顿大学学士学位的决定。

1669年，巴罗为了提携牛顿而辞去了教授之职，26岁的牛顿晋升为数学教授。巴罗让贤，在科学史上一直传为佳话。1687年，牛顿出版了代表作《自然哲学的数学原理》。这是一部力学的经典著作。牛顿在这部书中，从力学的基本概念（质量、动量、惯性、力）和基本定律（运动三定律）出发，运用他所发明的微积分这一锐利的数学工具，建立了经典力学的完整而严密的体系，把天体力学和地面上的物体力学统一起来，实现了物理学史上第一次大的综合。

在光学方面，牛顿也取得了巨大成果。他利用三棱镜将白光分解为有颜色的光，最早发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现了白光的组成。他对各色光的折射率进行了精确分析，说明了色散现象的本质。他指出，由于对不同颜色的光的折射率和反射率不同，才造成物体颜色的差别，揭开了颜色之谜。牛顿还提出了光的“微粒说”，认为光是由微粒形成的，并且是走的最快速的直线运动路径。他的“微粒说”与后来惠更斯的“波动说”构成了关于光的两大基本理论。此外，牛顿还制作了“牛顿色盘”和反射式望远镜等多种光学仪器。

“贵人”通常是慧眼识珠的“伯乐”。唐代文学家韩愈说：“世有伯乐，然后有千里马，千里马常有，而伯乐不常有。”

所以，要想实现崇高的理想，就一定要找到可以帮助自己的“贵人”。

“贵人”相助，减小创业风险

大多数人在创业之初，都没有太多的资本，而且默默无闻，他们就像墙角的蘑菇，不引人注意，还有随时被人浇上一头污水的危险。但是如果有“贵人”相助，情况就不大一样了，他可以轻而易举地帮你扫清障碍，降低你的创业风险。

任何人当孤家寡人时都是成不了大事的，如楚霸王项羽因为失道寡助，最终从八面威风落得四面楚歌、十面埋伏的下场。东汉末年，乱世奸雄曹操在众路英雄纷纷揭竿而起时不想当项羽，所以他积极寻求支持与资助。

曹操刺杀董卓失败后，丢掉官职回到老家以图东山再起。曹操的父亲相当支持儿子干大事，曹操是一名孝子，在一切大事上，都与老父商量。做官要向老父问做官之道，造反要向老父请教造反之策。老父嘛，毕竟是老父，什么没见过。曹父建议他找人“投资”。曹操听了老父的建议，才知道要用与别人不一样的手段来起家。曹操于是找到当地与他一样同是孝廉出身的大富豪卫弘。在这个大财主面前，踌躇满志、雄才大略的曹操大谈其抱负，卫弘十分欣赏他，何况又见他在京城已经干出了几番惊天动地的大事，马上决定资助他起家。于是曹操有了雄厚的资金召集天下英雄，扯起曹家大旗。

巧妇难为无米之炊，英雄也会被一分钱难倒，干大事需要资金。假如曹操没有卫弘的资助，拿什么来招兵马、造兵器？

每个人都想成功，而且希望尽快成功。而从商务运作的实际情况来看要先投入然后才有产出；有多大的本钱做多大的生意，想做多大的生意就要先去筹集多大的本钱，也就是说，没钱很难办成事。最好的办法就是借船出海，找“贵人”相助，用别人的银子，做自己的生意；或者是借别人的声势，做成自己的大事，从而降低自己的创业风险，加速自己的成功。

比尔·盖茨刚开发计算机软件的时候，名不见经传。他就是借 IBM 这条大船的声势扬帆出海的。

IBM 一直是巨型计算机的“蓝色巨人”，但由于漠视了微机的发展，致使苹果电脑侵入市场。为了与对手争市场，1979 年，IBM 着手开发微机，并放弃了完全以自主技术来生产计算机的方式，决定采用市场上的现有技术。IBM 为自己的微机选择操作系统和编译程序，先找了美国海军研究院计算机教授基尔道，他研制出的微机上市后广受欢迎，基尔道乘机索要高价，IBM 没办法，这才转而找到盖茨，虽然盖茨并没有开发过微机操作系统，但他立刻表示要为 IBM 专门设计一套，要价很低。只希望自己将来还可以向其他客户销售略微修改的操作系统版本，这一要求被认可，盖茨就近利用西雅图计算机公司的成果，又利用了 IBM 遍布全球的营销力量，为日后成为“世界首富”掘来了第一桶金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

香港中信泰富集团的荣智健，1995年底个人所持股份市值为25.2亿港元，而他的私人财产，有人估计约50亿港元。荣智健是改革开放以后才在香港办企业的，他凭什么能使企业发展如此之快？有人说他是利用了政治上的优势，也有人说他靠的是自己善于经营。不管有多少原因，有一点是肯定的，他曾得到过华资巨富李嘉诚与郭鹤年等人的鼎力相助。

荣智健虽出身商人世家，但他很想创立一家完全由自己管理的公司。1988年国务院下令对在港的中资公司进行整顿，荣智健在这期间积极寻找借壳上市的目标，后来瞄上了泰富发展。

泰富发展的前身是冯景禧旗下的新景丰。该公司股权两度易手，冯氏家族占19%，李明治的澳洲辉煌国际占21%，曹光彪的永新企业占50.7%，控股权在曹光彪手中。由于曹光彪此时被港龙航空弄得焦头烂额，遂有意将泰富作壳出售。

荣智健想收购泰富发展，但凭自己一家的实力，恐怕很难啃烂这块骨头。于是他找"贵人"相助，先后联络了香港商界巨子李嘉诚、移居香港的大马华人首富郭鹤年。这两位商界巨头，在关键时候鼎力相助，一口应承下来。

1990年1月，在李嘉诚和郭鹤年的相助下，荣智健聘请收购专家梁伯韬、杜辉廉的百富勤为财务顾问，与曹光彪私下洽商。很快，双方达成协议，中信宣布正式全面收购泰富，以每股1.2港元收购曹氏的50.7%股份，并以同样条件收购全体股东的股份。

泰富原为一家投资房地产的小型公司，市值7.25亿港元。由于中信持股最多，泰富发展被易名为中信泰富，荣智健任董事长兼总经理。上任后，荣智健了却一桩心愿，他有了一家完全由自己管理的公司。由于他经营有方，这一年中，中信泰富盈利3.33亿港元，创下不俗业绩。

中信泰富在创业过程中，得到华资的鼎力相助，此后在它的发展中，又多次得到他们的帮助。收购恒昌行是中泰的首役，此役就有众多"贵人"助阵。

恒昌行的企业实体为大昌贸易行，由恒生银行的元老何善衡、梁球琚、何添、林炳炎等人创立。经过数十年的发展，大昌已成为香港一家大型贸易公司。1990年8月10日，恒生银行首任董事长林炳炎的儿子林秀峰、周大福企业老板郑裕彤、中华制漆主席徐展堂联合组成的备怡公司正式成立，备怡公司将作为收购恒昌的旗舰展开收购。

收购期满，备怡收购失败。中信泰富这个时候却冒出来要收购恒昌。但荣智健的财力不足吞下这个庞然大物，于是又去找大富豪们相助。7月底，荣智健会同李嘉诚、郑裕彤、百富勤、郭鹤年等9名股东，成立了收购恒昌的旗舰公司。8月初，传出林秀峰兄弟与徐展堂另组财团竞购，但他们的实力远远不及荣氏财团。

9月5日，荣氏财团收购成功，他们出价每股330港元，比恒昌估计每股少出了60元。到1991年10月22日收购期满，百富勤代表旗舰宣布，获得97%的恒昌股权。

中信泰富占恒昌35%股份，是首席大股东，荣智健出任恒昌主席。接着荣智健向其他股东收购恒昌股份，李嘉诚、郭鹤年再次相助，率先让出，李嘉诚还出面做其他股东的工作。到1992年1月13日，其他7名股东全部将股份售予中信泰富。至此，中信泰富实力大增。

荣智健率领中信泰富又上几个台阶，企业越做越大，实力越来越雄厚，在香港商界占据了一席之地。

荣智健后来所拥有的一切，都要感谢那些帮他"蛇吞象"的中资"贵人"。没有李嘉诚等人帮他扫清障碍，降低创业风险，荣智健不知道要在这条路上走多久，从这个意义上来说，中资"贵人"为他的创业提供了巨大的帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

依靠“贵人”，可以缩短你的奋斗时间

普通人要白手起家，先要有坚强的意志，还要有可行的方法。能够得到“贵人”相助，就有了成为新富豪的希望。对于白手起家创业的人来说，“贵人”相助可以加快成功的步伐，缩短你的奋斗时间。

常常有人感慨：普通人想成就一番事业太难了！这话有一定的道理，因为成功的路上有千难万阻，一般人的财力智力有限，难于成大业。但是，这句话也存在欠缺之处，很多人条件一般，却靠自己的努力和“贵人”相助，成了“新贵”。

李景全是香港一个有名的实业家，属于“新贵”一类。当年独立门户时，李景全只有18岁，他在创业过程中曾得到曾文忠的帮助。

小时候的李景全是个典型的“问题学生”，自称不是读书的料。1988年中学没毕业，李景全就开始了自己人生的第一份工作——在一家电子公司当电子零件推销员。干了整整一年，这让他有机会与许多电脑行家混熟，还结识了一些从事电脑业的老板，包括他后来的“贵人”曾文忠等。这段工作经历使他对电脑产生了兴趣，萌发了自己创业当老板的念头。

18岁的李景全兴致勃勃地拿出2万港元积蓄和一位同事合伙在旺角租了一个30多平方米的地方，开了一家小型工厂，专替电脑商装嵌电脑界面板。两人各出资一半，分工上李景全负责大部分厂务送货的工作，而那位“老行尊”则负责会计行政等工作。

刚创业时，由于经验不足，李景全吃尽了苦头。加上那位“老行尊”见他人太年轻，常常不把他放在眼里，两人之间的矛盾日趋尖锐，终于分道扬镳。“老行尊”要李景全退股，李景全不愿放弃，反而要求他退股。最终还是“老行尊”拗不过李景全，他从李景全手中接过了2万港元退股钱，此后该工厂归李景全一人所有。

从此，他不得不亲自过问行政与财务上的事。这一“问”让他吓了一跳，由于平时大手大脚，公司账面上已欠下20多万的债务。而公司资本只有4万元，一旦债权人逼债，那就只有破产倒闭了。

但李景全并未因此而灰心丧气，而是以积极的态度去面对。他首先请求债权人暂缓还债日期，还找了一帮同学帮忙。每天努力工作，每月的生意额都达到50万元，半年后李景全便把所有的债务还清了。

此后公司的发展一直不见起色，业绩平平。正在这时曾文忠的出现为李景全的公司发展带来了突破。他于1985年与李景全合资设立新厂，这也成为李景全事业上的转折点。

1982年曾文忠以6万港元创业，成为海洋商业系统公司董事、总经理。对电脑业毫无经验的曾文忠，看好电脑业的市场前景，在电脑市场还没“大热”之前便已入行。经过几年的努力，业务发展很快，营业额突飞猛进，成为香港有名的电脑商。

1985年海洋电脑有意扩展业务，希望设厂进行生产。海洋电脑公司执行董事曾文忠想起了李景全，觉得他年轻有朝气，与他合作可以放心，于是就找李景全商量此事。李景全正想企业能有个大的突破，此事正中下怀，于是双方签下合作协议，不久即成合作伙伴。

在他们的合作协议中，谈定双方合作时，再合资8万元，开设一个新厂。这个新厂扩大了规模，厂房从旺角搬至九龙湾，面积也由几十平方米，增加到几百平方米。在小厂里施展不开拳脚的李景全，这下可以大显身手了。

有了海洋电脑做靠山，公司的业务蒸蒸日上。过去经营小厂时，一些代理商见厂房小，往往只把一些少数的订单交给他们生产，因此业务受到太大的限制。现在好了，订单像雪片一样飞来，忙得李景全不亦乐乎！

借助海洋电脑的影响，李景全的业务上了一个新台阶。几年后他到深圳设厂，将台湾的业务也抢过来不少。到了1990年，工厂营业额已近7000万港元，成为香港生产小型电脑板的著名厂家之一。李景全的成功，曾文忠起了推波助澜的作用。如果不是与海洋合作扩大工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厂规模，李景全即使能成功，也不可能那么快。

由此可知，李景全正是在曾文忠这位“贵人”的帮助下，完成了资本与思想上的飞跃，才把自己做大做强，没有曾文忠指路，李景全是不可能走得这么顺利，走得这么快速的。

企业的发展同样需要攀附一个实力雄厚的“贵人”才能快速发展。日本能媒化学工业公司的发展历程就证明了这一点。

日本能媒化学工业公司是日本的一流大企业，但在创业之初，它只不过是一家仅拥有五名员工、靠制造卫生球赖以生存的小厂。

当时，日本对卫生球的需求量很大，但制造卫生球的原料很难购买，全日本只有富士、八幡和日本钢管3家公司拥有。拥有5名员工的小老板八谷泰造为此十分苦恼。“工厂不能总是停工啊！”八谷泰造想去寻求富士、八幡和日本钢管的支援，但以他的身份——那实在是滑稽之至！可是，没有原料，工厂就要倒闭，八谷想来想去，还是决定跟3家大公司联系一下，他选定了富士，他认为只要心诚，定能金石为开。

八谷先是给富士制铁公司董事长永野先生写信。他断断续续地给董事长寄去了30多封信，30多封信一去无返，连一点点音讯都没有。八谷毫不气馁，这是他预料之中的，一个操纵着数万员工“生杀大权”的大人物哪里会有时间去管一个素不相识的小人物的小事情呢！或者，永野的秘书早就把那些微不足道的信件扔进垃圾箱去了。八谷苦苦思索良策。

一天，八谷在报纸上看到一条消息：富士制铁公司永野董事长将来大阪。八谷心头一喜，“这倒是个见永野的良机！”他想：“不过，怎么样才能见到董事长呢？去旅馆？可能性很小；去车站？不行。去火车上……对！到火车上去拜访就不会被拒于门外了，还会增加某种亲切感，任何人都是希望能得到别人的尊重的。”

八谷根据报纸上报道的时间，登上了永野董事长所乘坐的那列火车，又根据报纸上登载的永野相片，在一等车厢里找到了永野董事长。

“您是富士制铁公司的永野董事长吧？我是经营大阪能媒公司的八谷泰造，特意从大阪赶来，想跟您谈谈。以前，我也曾寄给您几封信……”

永野对这位勇敢的小人物立刻产生了几分好感，他请八谷坐下来，两个人天南海北地谈了半天，竟谈得十分融洽。火车到达大阪，永野邀请八谷随时到东京去玩。

数天后，八谷专程到东京去拜访永野。永野很喜欢八谷的爽诚和风趣，满口答应满足八谷的愿望，俩人建立了友谊。

从此，八谷时来运转，他的工厂也以日新月异的速度向前发展，成为日本化学工业的巨子。

事实再次证明，“贵人”相助能够缩短你的创业时间，加快你的发展速度，所以，对于打算创业或正处于创业之初的你来说，不妨找个“贵人”相助，让他成为你事业的推进剂。

依靠“贵人”，跨越逆境

当挫折与困难向你侵袭，你又没有能力摆脱之时，“贵人”的出现，必然会给你提供帮助，进而帮你摆脱逆境，让你能够全力以赴地追求自己的理想。

大名鼎鼎的爱因斯坦，在生活极度贫困的日子里，就是靠同窗好友格罗斯曼父亲的帮助，才得以顺利地发现了相对论。

1895年，16岁的爱因斯坦到了瑞士，进入阿劳州立学校补习中学课程。1896年考入苏黎世瑞士联邦理工学院师范系理论物理专业学习。在大学期间，爱因斯坦如饥似渴地学习，自学了许多学校课程外的学科。1900年，他以优异的成绩拿到了毕业证书。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然而，毕业之后，爱因斯坦却找不到固定的工作。贫困饥饿驱使他整天为生活而奔波，他终身没有治愈的肝炎也是在这个时候患上的。

经济的拮据使爱因斯坦不得不在电线杆上张贴广告，试图以讲授数学、物理和小提琴来赚钱糊口。他曾当过补习教师，也曾为老同学帮自己找到几个月的临时工作而喜出望外。

对于爱因斯坦这段贫困的日子，他的一位同学曾这样描述："可怜的爱因斯坦啊，只差拿着小提琴挨家挨户地演奏乞讨了。"

但是，贫困并不能动摇爱因斯坦走科学研究道路的决心。他继续研究他感兴趣的物理问题，构思他的学术论文。他说："只要能找到一个固定的工作就好了，即使工资少一点，也无所谓。那样，我就一定能把学术论文写出来。"

就在爱因斯坦山穷水尽的时候，大学时的同窗好友格罗斯曼帮助了他。格罗斯曼的父亲有位朋友是伯尔尼专利局的局长，经格罗斯曼的父亲推荐，爱因斯坦在伯尔尼专利局谋到了一份技术员的固定职业。从 1902 年开始，爱因斯坦在专利局工作了 7 年。这是爱因斯坦在业余时间努力探索并取得惊人的科学成就的时期。直到晚年，他依然深情地怀念他的老同学，感谢格罗斯曼在自己最困难时给予的帮助。

爱因斯坦的成功，正是因为得到了同窗好友父亲这样的“贵人”相助。在你为事业奋斗的过程中，或是事业正处于成功的前夕，遇到了困难或是意外的事，而你自己又无力解决时，你面临的或是不能继续创业，或是已付出精力、财力的事业将半途而废，这时，如果有“贵人”帮你一把，你就能获得成功。瓦特发明蒸汽机的事例也充分说明了在“贵人”的帮助下，你就能更容易地跨越逆境，获得成功。

1736 年，瓦特出生在英国苏格兰格拉斯哥市附近的一个小镇格里诺克。1756 年，他在格拉斯哥大学教授台克的介绍下，进入格拉斯哥大学当了修理教学仪器的工人。这所学校拥有较为完善的仪器设备，这使瓦特在修理仪器时认识了先进的技术，开阔了眼界。由此，他对以蒸汽作动力的机械产生了浓厚的兴趣，开始收集有关资料。在大学里，他认识了化学家约瑟夫·布莱克等人，并从他们那里学到了很多科学理论知识。

1764 年，学校请瓦特修理一台纽可门式蒸汽机。在修理的过程中，他发现了这种蒸汽机的两大缺点：活塞动作不连续而且慢；蒸汽利用率低，浪费原料。以后，他开始思考改进的办法。1765 年，他设计了一种带有分离冷凝器的蒸汽机。从理论上说，他的这种蒸汽机优于纽可门蒸汽机，但实际效果却不如纽可门蒸汽机，甚至四处漏气，无法开动。耗资巨大的试验使他债台高筑，试验也受到影响。

当布莱克知道瓦特的情况后，他把瓦特介绍给了化工技师罗巴克。罗巴克非常赞许瓦特的新装置，大力赞助瓦特进行新式蒸汽机的试制。从 1766 年开始，在 3 年多里，瓦特克服了在材料和工艺等方面的困难，1769 年研制出了第一台样机。同年，瓦特因发明冷凝器而获得他在革新纽可门蒸汽机的过程中的第一项专利。

但瓦特的这种蒸汽机仍不够理想，所以销路并不广。当瓦特继续探索时，罗巴克已濒于破产，他将瓦特介绍给了工程师兼企业家博尔顿，以使瓦特能得到赞助继续进行研制工作。博尔顿对瓦特的创新精神表示赞赏，并愿意赞助瓦特。

博尔顿是当时伯明翰地区著名的科学社团“圆月学社”的主要成员之一。参加这个学社的人大多都是本地的一些科学家、工程师、学者以及科学爱好者。经博尔顿介绍，瓦特也参加了“圆月学社”。在“圆月学社”活动期间，瓦特认识了更多的人，也增长了很多见识。

在博尔顿的支持下，在“圆月学社”会员们的启发和帮助下，瓦特于 1781 年研制出了一套被称为“太阳和行星”的齿轮联动装置，终于把活塞往返的直线运动转变为齿轮的旋转运动。为了使轮轴的旋轴增加惯性，使圆周运动更加均匀，他在轮轴上加装了一个火飞轮。由于对传统机构的这一重大革新，他的这种蒸汽机才真正成为能带动一切工作机的动力机。1781 年底，他以发明带有齿轮和拉杆的机械联动装置获得第二个专利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1782 年，瓦特试制出了一种带有双向装置的新汽缸，由此获得了他的第三项专利——把原来的单项汽缸装置改装成双向汽缸，并首次把引入汽缸的蒸汽由低压蒸汽变为高压蒸汽。这是他在改进纽可门蒸汽机过程中的第三次飞跃。通过这三次技术飞跃，纽可门蒸汽机完全演变为了瓦特蒸汽机。

从最初接触蒸汽技术到蒸汽机研制成功，瓦特走过了 20 多年的艰难历程。他虽然多次受挫、屡遭失败，但他仍然坚持不懈、百折不挠，在布莱克、罗巴克、博尔顿等“贵人”的鼎力帮助下，终于完成了对纽可门蒸汽机的三次革新，使蒸汽机得到了更广泛的应用，成为改造世界的动力。

1784 年，瓦特以带有飞轮、齿轮联动装置和双向装置的高压蒸汽机的综合组装取得了他在革新纽可门蒸汽机过程中的第四项专利。1788 年，他发明了离心调速器和节气阀，1790 年，他发明了汽缸示工器。至此，他完成了蒸汽机发明的全过程。

由瓦特发明蒸汽机的经历，可以清楚地看到“贵人”起着不可或缺的作用。处于逆境中的你、我、他，此时想：要是遇到“贵人”，那该多好啊！因为有“贵人”相助，可以让你更容易跨越逆境，可以尽早地取得成功。但客观的事实表明，不是你想遇上“贵人”，“贵人”就出现了，还需要你自身的不断努力，创造机遇，那样才能得到“贵人”的青睐与提携。

背靠大树好乘凉

人生之旅充满了艰辛，光靠一个人的努力，有时未免显得有点孤单，因此，如果能够为自己找到一棵可以遮风避雨的大树，取得成功便易如反掌。

烈日当头，为自己找到一棵乘凉之树，可以避免很多不必要的挫折与烦恼。当然，如果你本身天资过人、勤奋有加，那你可以说不必依靠他人，靠自己的努力来获得成功，这当然是最好的。倘若你自认本领不强，同时也想减少挫折，那不妨找棵树靠靠，靠久了自然能够出头。

不过，要找到一棵可以依靠的大树，并不是轻易就能够做到的，而需要一段时间，虽然你看上了某个靠山，对方可能却不一定愿意提拔你、照顾你。你必须在和他往来之间，让他了解你的能力、上进心、人格、家世和忠诚，也就是说，要他能够信赖你！这就需要一个过程，而这一过程可能需要半年、一年，也有可能更漫长，而你不仅要好好表现，还要在难熬的岁月中等待机会，应付“大树”对你的考验。

还有一种情况，如果有一天你和你的靠山分开了，这时你要和他保持联系，如果他一时境遇不佳，你也应及时关心相助，否则你和他的关系就会中断。如果你漠不关心，那他一定会感慨当时错看了你。这样，当他“复出”时，有好的机会也不一定会想到你！

不过，你在选定靠山之前，要考虑一个问题：什么样的人才是你的靠山，这可是最重要的问题。以下几个方面可供参考：

（1）有家世背景的人。不过这种人中平常就有很多喜欢自愿助人，你的表现也许他不一定看得上，除非你在某些方面令他特别喜欢。不过，家世背景不一定保证他一辈子风光，如果他品行不正、能力不行，那么跟这种人相处也不长远！

（2）功成名就之人。这种人和前者一样，除非你有特别的表现，或者你的某些长处正好被人看中，否则你再怎么“跟”，他还是看不见你！

（3）有能力、有潜力之人。这种人可能是最好跟随之人，他们是一种“潜力股”，一时看不出效益，如果长期做下去必有收获。但有能力、有潜力的人也不一定最终飞黄腾达，人的机遇是很难说的，所以你要无怨无悔地跟！

从今天开始，好好寻找一座靠山，找到一棵树乘乘凉。不过你们之间最好能从利益相关

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的层次逐步提升到情感和道义的层次，这样你们的关系才能长久。

最后要提醒你的是，当你找到自己的“靠山”与“乘凉之树”后，不能完全倚仗他人来生活，你还得更加努力，只是利用一下他人给你提供的条件罢了。

“背靠大树”是在政坛上获得成功的重要招式，中国的官场哲学是一种“熬”哲学，论资排辈，先来后到，这样就形成了青年人在底层，中年人在中层，老年人在上层的局面。而当代社会却需要中年人在高层。若想打破常规，不“熬”，就必得“贵人”相助，靠“贵人”的提携连升三级。否则，就会在“熬”的过程中耗去青春，耗去魄力，最终成为凡夫俗子。

邓子龙的功成名就就是在“贵人”的帮助下才得以实现的。

邓子龙，江西丰城人，明代著名的军事家、爱国名将、民族英雄。1531 年，邓子龙出生在丰城市杜市镇。早年因为生计所迫，游走四方。在丰城东门白云寺，遇到了他人生中的第一位“贵人”嘉靖八年（1529 年）的状元、吉水人罗洪先，在罗洪先的指教下，邓子龙考中了武举人。

罗洪先帮助邓子龙考中武举，真正改变了邓子龙的一生，使他有了建功立业的机会，从此邓子龙开始了长达 40 年的军旅生涯。

邓子龙先是投身于抗倭斗争中，率领江西官兵进驻福建泉州一带，英勇抗敌达十余年。他率部先后转战福建、广东沿海，在数百次大小战役中屡建战功。他也由一个下级军官，成长为经验丰富的大将军。

抗倭战争基本结束后，万历二年（1574 年）邓子龙被调回江西，先后任抚州把总、鄱阳守备，并在江西铜鼓一带平定了李大銮起事。战绩不凡的邓子龙再遇“贵人”，在巡抚潘季驯的举荐下，邓子龙升任浙江参将，巡视宁波一带海防。

1583 年，缅甸东吁王朝统一全缅后，不断发动侵袭我国云南边境的战争，吞食中国领土。邓子龙率部开始了长达 12 年的反侵略战争。他连战连捷，直攻到缅甸副都阿瓦，沉重地打击了侵略者的嚣张气焰。

1592 年日本发动侵朝战争，应朝鲜国王的请求，明朝派援兵干预。已解甲归田的老将邓子龙出任明朝水师副总兵，率中国水师援朝抗日。1598 年 11 月在露梁津大海战中，年近古稀的邓子龙壮烈牺牲。

邓子龙至今英名远扬，福建、江西、广东、湖南、贵州、云南等地均有他的遗迹保存，他的墓地被江西省列为省级重点文物保护单位。邓子龙能名扬千秋，与“贵人”指教、举荐分不开。

在政坛上，背靠大树方能施展拳脚，在商场中也是一样，做生意与“巨人”合作无疑是商战当中的一条捷径。俗话说，大树底下好乘凉。与大企业合作，能迅速提高知名度，自身的市场风险会小很多，还有一个好处就是通过合作能够学习到先进的技术、成熟的管理经验，以此加速企业的发展，提高企业的综合竞争力。

刘武在承包广州转运站不久，跻身世界 500 强企业的宝洁集团主动找上门来，这让刘武惊喜万分。惊喜的是一个巨大的商机降临，他知道与宝洁这样的国际大公司合作，对整个宝供公司（刘武的公司）运作的质量、可靠性、经营理念的提升都十分宝贵。

宝洁以要求高、管理严格、规范而闻名于世。当宝洁把公司所采用的 GMP 标准（美国食品、药品管理局颁布的质量管理体系）介绍给刘武时，他感到自己犹如在听“天书”。在宝洁的要求和帮助下，宝供开始建设自己的物流服务规范体系。比如，从接单接货开始，每一环节对定岗人员都有具体的操作规定；完成每道工序后，工作人员必须有书面记录待负责人检验；对仓库、运输时间、平均残损率等也有清晰的规定。但即使这样，在 1995 年，宝洁对宝供仓库检验评估时，刘武还是脸上没光，得了 40 分。宝洁提出警告：3 个月后如还不达标，放弃合作。刘武震惊了，他立即调回各分公司的负责人，请宝洁公司的人进行全面培训。等宝洁再次评估时，宝供在成都、北京、上海、广州四个网点的仓库得分全在 95 分以上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“做宝洁的学生，让自己受益匪浅。”这是刘武的心里话。

由此可见，在一些关键的问题上，找一颗“大树”是多么重要。然而如何为自己寻求一些“贵人”作背景，依靠其权势或者影响力，从而使自己尽快得到提拔，英雄有用武之地，却是很值得研究。

首先，寻找“贵人”。

“贵人”是指在层级组织中职位比你高且能帮助你晋升的人。有时你得费心地去分辨谁具有这种能力。你或许以为，你的晋升几率取决于顶头上司对你的评语好坏，这观念或许是正确的。但是更高的管理阶层可能觉得你的顶头上司已到达不胜任阶层，因而可能不在乎他的推荐和好恶。所以，不要太肤浅，仔细深入观察，你才能找到能帮助你晋升的“贵人”。

其次，激励“贵人”。

不激励“贵人”等于没有“贵人”。值得注意的是，在层级组织里，“贵人”帮助你往上晋升后他有什么好处，如果他不帮助你晋升，他有什么损失。

再次，以退为进。

康庄大道永远是最好的途径。试想你正置身于游泳池内，你努力地往高处的跳水板爬，可是当你爬到半途时，前面一名也向上爬的人挡住了你的去路。那人爬到一半便已失去勇气，双眼紧闭，死命地抓住栏杆，既不会掉下来，也不再向上爬，而你就是无法超越他，这时，站在跳水板上的朋友虽然拼命为你呐喊加油，结果还是无济于事。

同样的，在工作上的层级组织中，如果你的上一层职位被某一个不胜任者占住，那么你花再多力气或你的“贵人”再有心提拔你，也都将徒劳无功。

为了到达跳水板顶端，你必须爬下那座被堵塞了的阶梯，横越到另一侧没有障碍的阶梯，然后再顺利地爬上顶端。同样的，在层级组织中，你必须离开有挡路人的那条升迁管道，然后从另一个没有阻碍的管道往上晋升。如果那人仍有资格获得晋升，他便不算是挡路人，而你也不必躲开他。只要稍加忍耐多等一些时日，他得到晋升，届时出现空缺，你的“贵人”便能立即提拔你。

最后，争取多位“贵人”的提拔。

“多位‘贵人’的共同提拔，可产生乘数的提拔效果（指‘贵人’人数乘以个别提拔效果）。”乘数效果的产生，是由于这些“贵人”在他们的谈话里，不断地互相强化你的优点，因而使他们决心提拔你。假使你只有一个“贵人”，你便得不到这种强化的效果。所以，拥有多位“贵人”便能获得晋升的机会。

结交名人做“贵人”

名人也可以成为你的“贵人”。名人多是某一领域的成功人士，如果认识几个名人，便可以从他们那里学到一些人生经验、奋斗的小窍门，甚至可以借助他们的影响来扩大自己的社会知名度。

把人情世故看简单了，做人做事也就变简单了。比方说谁都知道跟一位名人攀上关系，可以有效提升自己的资源力度，但多数人不自觉地把这一问题复杂化，总觉得名人离自己很遥远。

你可以巧借名人，如谈话中常出现一些身份很高的人的名字，你在别人眼里就不同寻常；巧借名地，如对有地位有身份的人常去的地方非常了解，这也可以作为提高你身份和能力的资本；巧借名言，如请社会名流为你题个词，请专家教授为你写的书作个序，请明星为你签个名等等。这些做法虽然有沽名钓誉之嫌，却是在不伤害他人的前提下推销自我的有效做法。被社会承认，是人的正当追求，对社会进步也有积极意义，而借助名人提高自己的社会知名度，就是被社会所承认的方式之一。同时这也是寻找“朋友”、建立新关系的手段，不失为为人处世的一种好方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

马尔科姆·福布斯是一个善于利用和名人的关系达到既宣传自己，又获得商业利益的典型人物。

马尔科姆·福布斯在和好莱坞巨星伊丽莎白·泰勒认识之前，已经是杂志出版界里响当当的人物，而他那些乘热气球、骑摩托车及收藏法比杰金蛋、玩具士兵、总统文件等怪异作风，又为他添了不少名气，再加上他那若有若无的同性恋问题，更使得原来清晰的名字被传媒冠以越来越多光怪陆离的名称。纵然如此，他的知名度如果和超级巨星比起来，还有一段距离。因为，再怎么有名的杂志大亨，圈外人知道的还是不多。这就像棒球英雄一样，对不看棒球的人来说，再大的棒球英雄在他面前也只是无名小卒。

到底怎样才能提高知名度呢？那就是利用名人的关系，借用名人的名气。伊丽莎白·泰勒曾两次荣获奥斯卡提名奖，因担任《埃及艳后》主角而被世人尊称为"埃及艳后"，而她本人也被称为"好莱坞的常青树"。

马尔科姆与伊丽莎白·泰勒凑在一起是缘于一次商业合作。

泰勒为了推销新上市的"热情"香水，想找一个名声响亮而品位高雅的百万富翁帮忙。因为这种香水的使用对象是品位高而又性感的淑女，被她的香水吸引过去的则必须是品位高而又性感的百万富翁，而马尔科姆似乎很符合这个标准，马尔科姆本人对此似乎也乐此不疲。

这对马尔科姆来讲简直就是天上掉下来的一个扩大知名度的绝佳机会。

"做这个国际巨星的护花使者，就如同往银行里存钱一样"。

马尔科姆为自己大出风头的时机即将到来而内心雀跃不已。虽然现场的镁光灯全都把目标对准泰勒，但只要和泰勒站在一起，还愁自己不成为全世界瞩目的焦点吗？

"我做什么都是为了享受人生，扩展事业。"马尔科姆表示他与泰勒出双入对可以达到目的。

虽然马尔科姆经常表示他和泰勒无意结婚，但同时也经常做出一些小动作，让外界保持对他们的浪漫幻想。

还有一次，《新闻周刊》的记者采访马尔科姆，提到有传言他向泰勒求婚。马尔科姆笑着回答说："那只是空穴来风。"不过他并没有否认他们之间的罗曼史。

但不管怎么说，马尔科姆借助这种与名人的友谊所产生的经济效益的确越来越高。很多从不涉足商界的人因为伊丽莎白·泰勒而知道了马尔科姆·福布斯。马尔科姆的名声像滚雪球一样越滚越大。

马尔科姆为伊丽莎白·泰勒和她所致力的艾滋病防治运动投入了不少时间和金钱，在他70岁寿诞时，他要连本带利地收回来。

在这场耗资两三百万美元的超豪华晚宴上，泰勒以女主人的身份出现，从而成为宴会上最闪亮的明星。不过她充其量只是个配角而已。马尔科姆一直都在利用她的名气促销自己，不管她本人有没有感觉到。她只是马尔科姆事先设计好的盛大表演的一个活道具，而这也正是马尔科姆的前妻罗柏塔最不情愿扮演的角色。

1987年，马尔科姆为庆祝70岁大寿在摩洛哥皇宫举办了一场晚宴，参加这次宴会的工商巨子和政客显贵总共有800多名，包括记者在内的来客，所有的交通费用都由《福布斯》承担。出席宴会的名人大致可分为两种，一种是家喻户晓的明星级人物，如巴巴拉·华特丝、亨利·基辛格、李·艾柯卡以及来自石油世家的哥登·盖堤、大都会传播企业的克鲁吉、英国出版王国的麦克斯韦尔，英国企业界霸主詹姆斯·高史密斯等；另一些贵宾则是《福布斯》出版企业的衣食父母，包括美国信托公司的丹尼尔、20世纪福斯特公司的巴端·泰勒、国际纸业的乔吉斯、西屋公司的马如斯、丰田公司的东乡原、福特公司的哈洛·波林、通用公司的罗杰·史密斯等。

这些世界上响当当的大人物，可以说是马尔科姆最宝贵的"收藏品"。他们的展出，不断为马尔科姆带来名望和利润。

从这个故事中可以看出，和名人结交，也会使自己成为名人。原豪门集团总裁陈世增也是一个善于借名人之光的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1994 年 12 月，中国轻工总会在美国洛杉矶举办了首届中国酒展示品尝洽谈会，陈世增因其非凡的经历，成了美国新闻界采访的焦点，甚至连白宫的决策者们也萌发了会见陈世增的想法，克林顿总统向他发出了邀请。

据熟知美国历史的人介绍，从华盛顿到克林顿以前的美国历届总统从未单独会见过中国的企业家。

12 月 18 日，克林顿总统安排陈世增先到白宫参观。19 日下午，陈世增又赶到美国商务部，分别会见了商业部长的两位助理及国际商业局局长。这几位掌管商业进出口大权的官员听了豪门企业的介绍，看了豪门画册，品尝了豪门啤酒后，一致欢迎豪门啤酒进入美国市场，并表示：如果在法律上、手续上有困难，一定帮忙解决。

入夜，副总统戈尔举行圣诞宴会，并邀请了美国的几十位著名企业家。陈世增作为特邀来宾，手持豪门啤酒步入宴会厅，戈尔走到他面前说："欢迎你的到来。"随之将在场的企业界名人介绍给陈世增。

盛宴至夜深方散。陈世增让美国的企业家们每人带走一些啤酒，回去和家人细细品尝。

20 日晚，克林顿总统和夫人希拉里面带微笑地站在白宫一楼大厅门口，迎候陈世增。

"请代我向中国人民问候，向中国领导人问候……"克林顿说。

"希望将来在北京欢迎总统阁下。"陈世增礼到话到。

"将来有机会，要去北京访问的……"克林顿迟疑片刻，仍不失礼貌地回答。

善解人意的陈世增又转向风度翩翩的希拉里说："希望总统夫人有时间到中国访问。"

"一定去，一定去。"金发披肩的希拉里满面笑容，十分高兴地说。

接着，在大厅挂有描绘美国风景的巨幅环形油画前，克林顿夫妇和陈世增合影。

宴会厅内，圣诞树五彩缤纷，圣诞老人幽默慈祥，圣诞乐曲明快轻松，军政要员、企业名流频频举杯，品尝豪门啤酒。此时的陈世增，已经成了最引人注目的人。

这次会见极大地扩大了陈世增的知名度，豪门啤酒更是在美国大出风光。这次"借光"所起的广告效应远远大于花巨资去做广告。

阿迪达斯公司的发展历程，也是借助名人做生意的一个成功个案：

阿迪·达斯勒兄弟出生于德国一个叫赫尔佐格的小镇，由于家庭贫困，父亲不得不由一名编织工人转行做了制鞋工人。阿迪·达斯勒兄弟长大后，对父亲的制鞋业产生了浓厚的兴趣。1924 年，兄弟俩加入了制鞋业，他们边制边卖，他们的鞋不但保证质量，还在款式上追求创新，因此销路很好，使他们的家庭制鞋作坊迅速发展成一家远近闻名的中型制鞋厂。

兄弟俩并未因此止步，他们把目光投向了全美市场。在 1936 年的奥运会来临之前，阿迪·达斯勒兄弟发明了短跑运动员用的钉子鞋。他们又派人打探参加奥运的短跑运动员的情况，当得知美国短跑名将欧文斯很有希望夺冠的消息后，便免费将钉子鞋送给欧文斯试穿，欧文斯果然不负众望，在奥运会比赛中获得了 4 枚金牌。于是欧文斯穿的钉子鞋一举成名，钉子鞋成了冠军鞋，阿迪鞋厂的新产品成了国内外的畅销货，阿迪鞋厂也发展成为实力雄厚的阿迪公司。

用体育明星来打响品牌的办法太妙了！此后，兄弟俩屡屡使用这种借助名人扬名的手法开拓了很多业务，不久他们又发明了可以更换鞋底的足球鞋，并把新产品无偿送给德国足球队。1954 年，世界杯足球赛在瑞士举行。不巧，比赛前下了一场雨，赛场上尽是泥泞，强劲的匈牙利队员在场上踉踉跄跄，力不从心，而穿着"阿迪达斯"足球鞋且实力并不太强的联邦德国队却健步如飞，并第一次获得世界冠军。至此，"阿迪达斯"名震海内外。

阿迪·达斯勒兄弟的成功是借助名人的影响。在赛场上，阿迪达斯公司总是派职员在那里为运动员服务。只要哪位运动员感到鞋子不舒适，阿迪达斯公司的人马上就为他解决问题。这也等于在为自己做形象广告。有一次在西班牙世界足球赛上，有一位前苏联足球队员穿的鞋子不合脚，公司的职员马上描下他的脚样，立即坐飞机回公司，连夜为这位前苏联足

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

球队员赶制了一双合脚的鞋子。还有一次，一位德国主力队员的腿腱受伤，阿迪达斯公司连夜为他赶制了一双特殊球鞋，才使他能够重上球场。这些事在全世界都引起轰动，鞋就不愁卖不出去了，由于阿迪达斯公司在奥运会上、足球赛上的文章做得漂亮，使它赢得了广阔的市场。

可见，创新款式、抓质量只是一个方面，而销售方式是否出色才是关键。为了公司的声势，阿迪达斯公司利用犹太人的"借势乘力"赚钱技巧，对于体育明星，阿迪达斯公司常常慷慨赞助。将商品的2%～6%拿出来作馈赠，不遗余力地向运动尖子推荐阿迪达斯公司的鞋。运动员在大赛中为"阿迪达斯"做活广告，比花钱做任何电视广告都更为有效。通过努力，在1976年蒙特利尔奥运会上，有124枚的金牌得主都穿着"阿迪达斯"鞋，在这之后的西班牙世界杯大赛中，运动场上的人员中有3/4是全身披挂"阿迪达斯"品牌的商品。借助名人的影响，如今的阿迪公司已成为世界上运动服饰及鞋业领域的霸主。赫尔佐格这个偏僻的小镇，就因为有一家世界上最大的体育用品公司——阿迪达斯公司而闻名于世。

可见，借名人的影响扬名也成为商家惯用的手段了。只要有广告的地方，到处都有名人的影子，商家靠名人的影响赚钱，名人用自己的名气获得广告费，各自得到好处。如果你想把自己的事情做大做强，也不妨试试这一高招。但要注意的一点是，一定要选对名人，只要选对了名人做"贵人"，你才能攀得住，靠得稳，成就一番大事业。

1989年夏，正当健力宝公司的事业发展如日中天时，世界体操王子李宁卸甲退役，加盟健力宝集团，这一消息引起了社会的广泛关注。

健力宝公司的总经理李经纬与体操王子李宁，一个是优秀企业家，一个是世界体育明星，早就有了交往。在李宁告别体坛之前，李经纬和他曾做过一次深谈，得知李宁退役后的最大心愿是办体操学校，培育体操人才。而办学要钱，必须要靠实业才能实现这个理想。这使李经纬想起外国一个著名足球运动员退役后开办运动鞋厂的故事，李宁不也可以这样做吗？同时他深知，如果李宁的名字与健力宝连在一起，会给健力宝公司带来不可估量的精神效应和物质效应。

李经纬决定不惜一切代价拉住李宁这个大"贵人"。很快他代表集团邀请李宁加盟健力宝，创办李宁运动服装厂。李宁也愉快地接受了健力宝的邀请，担任总经理特别助理，筹建李宁牌运动服装厂。随着亚运会的召开，李宁运动服也一炮走红。

1990年北京亚运会，"健力宝"在全国各企业中捐款名列第一。1992年，中国体育代表团出征巴塞罗那，"健力宝"是唯一的国内赞助单位。这一切都少不了李宁的作用。

健力宝集团看准了李宁身上所蕴含的巨大的商业价值，在帮助他实业办学的同时宣传了自己的产品和企业，借李宁的力量树立了自己的形象，为自己的产品找到了靠山。

看来，提升企业形象，增加企业利润，没有一个坚实的力量为你撑腰是不行的。如何在最短的时间内争取到最大的效益，有没有"靠山"至关重要。有一个名人为你造势，肯定就有更多的人买你的账，反之可能就是死路一条。

借助"贵人"抬高身价

"攀龙附凤"之心人人都有，谁都希望有个名声显赫的"贵人"相助，如果能跻身于他们的行列，自己也便沾上了荣耀，在别人眼里也就身价大增了。

《金瓶梅》中的西门庆就是一个善于借助靠山抬高自己身份的人。

在别人眼里，你与一个位高权重的大人物有关系，你自然也不是一个一般的人物。因此，西门庆想方设法地去讨好、奉迎蔡京。他选中了蔡京生日这个大好机会，不惜工本地给

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他送去了一份贵重的“生辰担”，其中多是极珍贵的礼品，包括杭州定办的绣锦珍品和现雇工匠在家制作的大件金银器皿。西门庆这一招果然十分灵验，博得了权奸蔡京的欢心。出于对西门庆的感激之情，蔡京立即委任他山东提刑副千户的官职。平地一声雷！西门庆就此身价大增，由一名“布衣”成了堂而皇之的官僚。

蔡京儿子的大舅子宋盘来和曾受到西门庆热情接待的蔡一泉都点了御史。宋御史、蔡御史两人出巡山东东平府时，为表示和西门庆之间的亲密关系，特意去西门庆府上拜访。西门庆借这两位御史大人的威望，乘机来炫耀自己。这时西门庆在众人眼里的身价又大大提高了，竟成了个了不起的人物。

后来，西门庆又通过翟谦的拉线搭桥，正式拜了蔡京做干爹，他的官职也随之由提刑副千户升为正千户。自此，他的身价更是和一般官员不同了。不仅地方上的各级官吏对他侧目而视，不敢稍有不敬，就连朝中的太监、大臣、御史一类掌握着大权的人物也不得不巴结他三分。西门庆已成了个不可一世的显赫人物。

由此可见，借助“贵人”的影响无疑是抬高自己身价的一个捷径。香港珠宝大王郑裕彤更是借出了名堂。

香港珠宝大王郑裕彤由于生意发展的需要，准备兴建一个规格齐全、现代化水平最高的会议及展览场所，总面积达 40.9 万平方米，包括一座高 55 米的会议展览中心，一幢豪华住宅楼和两幢酒店。从 1984 年年底论证、筹划、达成协议以来，一切正在按部就班地进行。

这样的一个大手笔自然引起了社会各界的关注。可令人不解的是，为什么郑裕彤迟迟不肯下动工令呢？资金自然不成问题，以郑裕彤的珠宝生意和新世界中心等房地产生意来说，可谓资金雄厚，且与港府方面的协议早已签订。万事俱备，现在只欠哪股东风呢？

就在外人纷纷为此而猜测不定的时候，郑裕彤的“司令部”内已经开始有了似乎是临战前的紧张状态。手下人四处奔走，连郑裕彤也经常往返于公司与香港机场。

谜底终于揭晓，然而却是大出人们的意料——郑裕彤宣布的开工日期恰恰是英国女王来访的同一天。

郑裕彤竟敢拿自己的开工奠基仪式与英国女王的来访争锋？这老头被胜利冲昏头脑了吗？

大家知道，女王来访在香港可不是一件寻常的小事。因为香港当时仍属于英国的殖民地，女王是英国的最高元首，访问香港虽说不是百年不遇，但也是难得一次。更何况这次来访的时间，是在中国和英国已经就香港 1997 年 7 月 1 日回归中国达成协议之后。虽不敢说这是英国女王对其殖民地的最后一次访问，但也必定会对香港的未来有重要影响。所以，这次出访，肯定是世界上最重要的新闻热点，届时，英国的电视、电台、报纸等机构的大批记者将会蜂拥而至，其他国家像美国、日本以及中国内地等地的记者也会跟踪采访报道，新闻热点肯定会被吸引到这边来。单单挑选这么一个时间来开工，与女王唱对台戏可没人敢操胜券。

郑裕彤对外界的种种传言与猜测置若罔闻，镇定地指挥手下加紧做开工奠基的准备工作。

当有好心的朋友担心地问起郑裕彤开工的事时，他只是笑而不答。

香港国际会议展览中心奠基的日子到来了。这一天，天气特别好，郑裕彤的职工们个个身穿礼服，精神振奋，奠基现场的大幅标语早已张挂起来，各种彩色气球飘荡在蔚蓝的天空，好一派隆重、热烈、气派的气氛。

可是，英国女王这时已经莅临香港，港府的官员们全都迎接女王去了，新闻界记者们也都去了，全港所有人士的目光都集中在女王的身上，有谁会来注意这块尚未开发的地方呢？除了郑裕彤，有谁会对这儿更感兴趣呢？

奠基仪式开始的时间马上就要到了。这时，最后的谜底才向世人揭开。原来，事先郑裕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

形已成功地进行了交际公关，邀请到了女王来参加自己的奠基仪式！

就这样，女王伊丽莎白二世亲自用铁锹为中心铲下了第一锹土。

在场人士无不欢呼雀跃，以一睹女王仪容为快。而如逐花不舍的蜜蜂一般追随女王而来的各路记者，纷纷用自己手中的笔、摄像机、照相机记录下了这令人激动的时刻。全世界的电视观众、广播听众和报刊读者都知道了女王的举动，同时也都知道了香港国际会议展览中心和郑裕彤。

由上面这个例子可以看出，如果“贵人”之力借得好，可以取得连自己都意想不到的效果。所以当我们遇到困难时，用尽办法，绞尽脑汁，一筹莫展的时候，适当地借助一下“贵人”的地位和声望，或许就可以让你遇到的难题迎刃而解。

一位犹太商人积压了一大批滞销书，当他苦于不能出手时，突然灵机一动，一个主意冒了出来：给总统送一本。于是，三番五次向总统征求意见。总统每天忙于政务，哪有时间与他纠缠，为了敷衍，便随口而出：“这本书不错。”于是商人便大做广告：“现有总统喜爱的书出售”。于是这些书在短时间内就兜售一空。

时间不长，这个商人又有卖不出去的书，他便又送了一本给总统。总统鉴于上次一句随意的话让他发了大财，想奚落他，就说：“你这书糟糕透了。”商人闻之，依然是满心欢喜。回去以后又做广告：“现有总统讨厌的书出售”。有不少人出于好奇争相抢购，书又兜售一空。

第三次，商人又将书送给总统，总统接受了前两次教训，便不予作答而将书弃之一旁，说了句：“我不下结论。”是想看看这家伙还能折腾出什么来。不想商人离开后又大做广告：“现有总统难以下结论的书，欲购从速”。居然又被一抢而空。总统哭笑不得，犹太商人大发其财。

看完这个故事，我们不得不佩服这个犹太人的聪明，他善于借助别人的力量来做自己的事，最后取得了成功。

美国著名的黑人出版家约翰逊的亲身经历也证明了借助“贵人”之力的好处。

有一次，约翰逊想招揽真尼斯无线电公司的广告。当时真尼斯公司的总经理是麦克唐纳，他是一个精明能干的人。约翰逊写信给他，要求和他面谈真尼斯公司广告在黑人社区中的利害关系。麦克唐纳马上回信说：“来函收悉，但不能与你见面，因为我不分管广告。”

约翰逊并没有在麦克唐纳用那官腔式的回信面前逃避，而是继续采取积极主动的态度。约翰逊认为从麦克唐纳的来信中，答案是再清楚不过的：他管的是政策，相信也包括广告政策。于是约翰逊再次给麦克唐纳写信，要求与他见面，交谈一下关于在黑人社区所执行的广告政策。

麦克唐纳回信说：“你真是个不达目的誓不罢休的人，我将接见你。但是，如果你要谈在你的刊物上安排广告的话，我就立即中止接见。”

于是，新的问题出现了：见面后该谈什么呢？

在翻阅美国名人录时，约翰逊发现麦克唐纳是一位探险家，在亨生和皮里准将到达北极探险之后的几年，他也去过北极。亨生是个黑人，曾经将他的经历写成书。

约翰逊想：这是个很好的机会。于是他让在纽约的编辑去找亨生，求他在一本他的书上签名，好送给麦克唐纳。他还想起亨生的事迹是写故事的好题材，这样他就从未出版的7月号《乌檀》月刊中抽掉一篇文章，以一篇简介亨生的文章代替它。

到了那天，约翰逊刚走进麦克唐纳的办公室。麦克唐纳第一句话就说：“看见那边那双雪鞋没有？那是亨生给我的。我把他当作朋友，你熟悉他写的那本书吗？”

“熟悉。刚好我这儿有一本。他还特地在书上为你签了名。”

麦克唐纳翻阅那本书，接着，他带着挑战的口吻说：“你们的杂志，依我看，应该有一篇介绍像亨生这样人物的文章。”

约翰逊表示同意他的意见，并将一本七月号的杂志递给他。麦克唐纳翻阅那本杂志，并点头赞许。约翰逊告诉麦克唐纳，他创办这份杂志就是为了弘扬像亨生那样克服重重困难而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

达到最高理想的人的精神和成就。

“你知道，我看不出我有什么理由不在这份杂志上刊登广告。”最后，麦克唐纳说。

可见，抓住了对方有意攀附于你的心理，如果你有事相求，他一定会尽量答应你。所以，你不要以为自己与显贵没有任何关系，所谓“事在人为”，只要你有心，总能找到打开金矿的钥匙。

依靠“贵人”要讲究方式

生活中，任何人都希望能够借“贵人”之势，为自己求得某种利益。但是，“贵人”分许多种，他可能是政界名人，也可能是你身边的领导，而你的目标也有许多个，或许为名，或许为利，也或许是为了生活中迫切需要解决的问题。所以，当我们依靠“贵人”办事的时候，就必须讲究方式。

（1）攀附“贵人”，首先要让“贵人”认识你，引起他对你的注意。

宋朝时，有人假造魏国公韩琦的信去见蔡襄，蔡襄虽然有所怀疑，但是他性情豪放，就送给来者三千两银子，写了一封回信，派了四个亲兵护送他，并带了些果物赠送给韩琦。这个人到京城后，拜见韩琦，承认了假冒的罪责。韩琦缓缓地说：“君漠（蔡襄字）出手小，恐怕不能满足你的要求，夏太尉正在长安，你可以去见他。”当即为他写了封引荐信。韩琦的子弟对此举表示疑惑不解，觉得不追究伪造书信的事就已经很宽容了，引荐的信实在不该写，韩琦说：“这个书生能假冒我的字，又能触动蔡君漠，就不是一般的人才呀！”这人到了长安后，夏太尉竟启用他做了官。

冒名顶替，在古代是有杀头之罪的，虽然这一招够险，可这人够有胆有识。他冒死接触“贵人”，进入“贵人”的视线，得到了“贵人”的欣赏和提拔，总比自己一步一步地往上爬省劲得多。

（2）要得到“贵人”的重视和关爱，就必须采取主动。俗话说：“老实人吃哑巴亏，会哭的孩子有奶吃。”

在同等条件下，两个人工作都勤恳认真，业绩也不相上下。但在分房时，一个“有苦难言”对领导只提了一次要求，虽然自己结婚好几年，三口人挤在一间破旧的平房里，希望领导能照顾自己。但另一位却三天两头地找领导诉苦，有空就拨拨领导脑子里面分房的这根弦，结果被优先考虑，而他的那位老实巴交的同事却只能眼巴巴地看着别人住进宽敞明亮的新房。

有些人认为向领导要求利益，会影响自己在领导心目中的形象，因此只会埋头苦干，而事实上，领导也会把手中的利益作为一个笼络人心、激励下属的手段。只要自己尽心尽职地做好本职工作，采用合适的方法主动争取领导的帮助，不但能解决自身的实际问题，还能够加深与领导的关系。

另外，和“贵人”攀关系，求领导办事，一定要掌握分寸，只有关系到你切身利益，而又不影响对方面子的事才有可能得到帮助。

比如，你爱人调动工作，你通过别的关系可能费了九牛二虎之力确难以办成，如果你找单位领导办，领导觉得你重视了他的地位，使他有了救世主的感觉，又可以作为为单位职工解决困难而积累其领导成绩的资本。如果你有困难从不找领导，他可能会认为你看不起他。反之，如果你事无巨细都去找领导帮你解决，他会觉得你这个人缺乏办事能力。只有把握好其中的尺度，才能达到自己的目的，拉近与领导的距离。

（3）要想套牢“贵人”，还要投其所好。依靠“贵人”办事，如果能得到对方的认可，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做起事来自然如同顺水行舟。省心省力的同时，也更容易达到自己的目标。所以，在了解“贵人”的基础上，投其所好，主动逢迎，这是一举两得的好事，一来博得了“贵人”的赏识，迎得了“贵人”的欢心，让“贵人”喜欢你；二来得到了“贵人”的相助，这才是真正的目的所在。

和士开（公元524～571年），字彦通，北齐清都临漳人。他“幼而聪慧，解悟捷疾”，勤于学习。

北齐天保初年，高湛得宠，被晋爵为长广王，拜尚书令，不久又兼司徒，迁太尉，地位显赫，权势很大。这高湛乃齐高祖高欢第九子，虽然在诸子中年纪尚幼，排序较远，但由于他“仪表瑰杰”，所以高祖“尤所钟爱”，因而被封以高位，委以重权。和士开见高湛未来当皇帝的可能性很大，便想方设法接近高湛，预为自全之计。

高湛性好“握槊”，类似后来的象棋。恰好和士开也精于此道，于是他便找机会与高湛游戏。二人棋逢对手，总是斗得难解难分，越玩越上瘾，次数愈加频繁。

高湛还喜欢音乐，恰好和士开又能弹奏琵琶，他经常为高湛弹曲，兴致高时，还往往边弹边唱，那轻歌妙曲，尤使高湛着迷。

高湛性喜谈笑，恰好和士开生就一副伶牙俐齿，于是便经常陪高湛胡扯闲说。和士开的甜言蜜语和淫词秽谈，更使高湛开心，二人越谈越投机，亲密无比。和士开吹捧高湛说：“殿下非天人也，是天帝也。”高湛也对他说：“卿非世人也，是世神也。”二人相交如此，高湛便授和士开为府行参军。

和士开与高湛这两个浪荡子，如同前世有缘，一拍即合，合则难分，形影难离。到后来，高湛的兄长齐显祖文宣帝高洋对此实在看不下去，谴责高湛与和士开“戏狎过度”，不许高湛过多接近和士开，将和士开远徙长城。但高湛不断在文宣帝面前为之求情，后又授和士开为京畿参军。

和士开之所以能够得到高湛的如此宠爱，就是因为他能投其所好，让对方从情感上彻底接纳自己，甚至依赖自己，这也就为自己升官发财铺平了道路。然而，投其所好结交“贵人”，也是要讲究技巧的：

（1）要有分寸，别过犹不及。投其所好无外乎两种方式：以物予之，以情感之。第一种主要是指根据“贵人”的喜好赠送礼品。送礼品时一定要注意，不能选太过昂贵的，不能送得太频繁，只能偶一为之。第二种是指把握“贵人”的心理、兴趣爱好，从情感上接近他。以情感之就要注意把握火候、分清眉高眼低，否则就容易引起他的厌烦，让他把你归到谄媚的类别中去。

（2）让你的讨好合情合理。投其所好的最高境界，就是让你的行为看起来合情合理，不露一丝讨好痕迹。比如买的礼品说是别人送的，自家用不上，陪人下棋说是自己有棋瘾，等等，这样别人既领了你的情，又不会觉得你太急功近利。

（3）恰当的恭维让“贵人”乐于助你。“贵人”也是人，自然也就有着普通人的弱点。因此，恰当的恭维也能起一定的作用，选择正确的恭维方式对于找“贵人”办事来说，甚至能起到决定性的作用。

有一个政客，想在东北谋一个美差，曾经请了个有势力的大老板，把他推荐给张作霖，结果无功而返。有一次他遇到了一位旧友，此人正好是张作霖的顾问。这位政客把自己的处境告诉了他，请求他催催张作霖。

旧友见他一脸失望，竟也为朋友想出个主意：“我想到一计，老头子近来很喜欢打牌，我们请他来吃饭打牌，打牌时你只许输，不许赢。不妨连自己的底也输光，一定要让老头子赢得满意。到那时候，我自有妙计。”一切照顾问的计划进行，这天，张作霖的牌风可顺了，要什么牌就来什么牌，要吃有吃，要碰有碰，坐庄就连庄。他高兴得一个劲儿地乐！

打过牌后，张作霖和顾问边吃边聊，顾问捧他：“大帅，您这牌可打得太棒了！”张作霖笑着：“哪里，碰运气罢了！”那顾问话锋一转：“今天那一位可输苦了！他也不是个富有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人，这次到东北来，是想谋一个差事的。”张作霖听了，道：“他是你的朋友，那就把支票还给他得了，咱们一千两千的也不在乎！”说着就去口袋里掏支票。

那顾问连连摆手道：“使不得，他也是个要面子的人，输了的钱，他绝不会收回的。大帅要是可怜他，不如给他一个什么职司，他就感激不尽啦！”张作霖突然想起了什么，拍拍脑袋道：“噢，想起来了，某老也曾经推荐过他的，我成全他吧！”那顾问忙道：“那我先替他向大帅谢恩啦！”不出一个星期，那个政客就到东北去做官了。

这位政客的经历也许对你会有所帮助，有所启发。要找“贵人”办事一定要学会适当的恭维，并且一定要采取恰当的恭维方式，要清楚地掌握名人的喜好，投其所好，在其心情愉悦的情况下，寻找合适的契机，把你的要求提出来，这样才会容易把事办成。拥有“贵人”的帮助，再难办的事也会变得水到渠成。

（4）对付难缠的“贵人”要以柔克刚、出奇制胜。以柔克刚是最高明的攀靠艺术。幽默大师林语堂曾说过：“中国一向就是女权社会，女人总是在暗地里对男人施加影响，左右着男人的心理情绪和处世态度，无形中便决定了事态的发展。”因此，依靠“贵人”时，走“夫人路线”也不失为一条妙计。除此之外，我们还可以通过“贵人”的父母孩子对“贵人”施加影响，亲情的作用有时是不可估量的。为什么会这样呢？

①老人、小孩更容易接近。现在的老人被称为“空巢老人”，他们只能困守家中，没有工作做，心里有很多话而没处说（儿女上班忙，时间少），因此，常常感到孤寂。如果有人主动接近老人，哪怕是暂时解除老人的孤寂，老人自然非常乐意。而且，老年人较年轻人柔和、慈善得多，也容易接近。而小孩子单纯，喜新好奇爱动：一个小礼物、一段故事、一个鬼脸、一声哄捧就能很快赢得小孩的亲近。

②通过老人、小孩，可以融洽全家。中国人有敬老、尊老、孝老的传统，假如老人心旷神怡，全家便随之活跃和愉快。中国人又十分看重传宗接代，视小孩为家庭的未来，爷辈如此，父辈更甚。况且现代家庭小孩多是独生子，家里人更是哄捧宠爱，如果能和小孩玩在一块儿，家庭融洽自是水到渠成。这样，与老人孩子打成一片，你想攀靠的“贵人”也会非常高兴，拉近距离，再靠上去就不难了。

怎样才能与他们搞好关系呢？

（1）要主动套近乎、拉家常。谈话是交际中信息交流最直接的手段。进入一个家庭，见到老人、小孩，要能做到一见面便产生“一见如故”的融洽气氛，登门人应该主动引出话题打开话匣，而不应该等待家庭一方（老人、小孩）搜寻话题勉强问答。因为双方刚刚接触的时间很短，登门人有心理准备更容易找到合适的话题，况且对于老人，你主动开口也表示了尊敬；对于小孩，你主动开口，能表示亲近，消除陌生感。

（2）对老人务必态度谦恭、心性美善、行为礼让。这一方面表现你的虚心、诚实，一方面则显出你对长者的尊重、敬仰。小孩欢乐容易哭闹也容易，稍有不适就可导致“风雨满楼”。因此，和小孩交往，必须因情因境，投其所好，把握分寸。要用忠诚、童稚去换取欢悦，千万不能居高临下、装腔作势、虚情假意。

（3）要经常激励你的“贵人”，让他知道，帮助你晋升后他有什么好处，不帮你晋升，他会有什么损失，从而激发出他提拔你的积极性。如果你现在的领导没有能力提拔你，你就必须绕道而行，以退为进寻求另一个“贵人”的帮助。

总之，利用“贵人”必须讲究方式。对不同的人采取不同的策略，对不同的事也要具体问题具体分析。灵活处理，不断变通，才能更好地靠住大树，攀附“贵人”。

打造你的“贵人”关系网

在每个人的人生旅程中，都需要很多“贵人”的协助，正因为如此，每个人都要用心去寻找和发现你生命中的“贵人”，打造一个属于你自己的“贵人”关系网。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现实生活中，“贵人”不一定位高权重，他们可能是在经验、专长、知识、技能等方面比你略胜一筹，也可能是你的老师、同事、同学、朋友、引荐人，他们或给予你物质上的支持，或向你提供机会、启迪思想观念、言传身教潜移默化。因此，你永远不要做一个旁观者或者局外人。你要用心地去寻找和发现你的“贵人”，积极主动地打造你的“贵人”关系网。只有这样，在关键时候才能找对人办对事。

（1）与“贵人”搞好关系要循序渐进。“一回生，二回半生不熟，三回才全熟”。这是聪明的人与人相处的指导原则，保持平静的、持续的接触，这样拓展出来的人际关系才是可以信赖的。

甲某参加一个社交聚会，交换了一大堆名片，握了无数次手，也搞不清楚谁是谁。

几天后他接到一个电话，原来是几天前见过面，也交换过名片的“朋友”，因为那位“朋友”名片设计特殊，让他印象深刻，所以记住了他。

这位“朋友”也没什么特别目的，只是和他东聊西聊，好像二人已经很熟了一样。

甲某不大高兴，因为他与那个人没有业务关系，而且也只见了一次面，他就这样子打电话来聊天，让他有被侵犯的感觉，而且也不知和他聊什么好。

在现代社会中，这种情形常会出现，以这位甲某的“朋友”来看，他有可能对甲某的印象颇佳，有心和他交朋友，所以主动出击，另外也有可能是为了业务利益而先行铺路。但不管基于什么样的动机，他采取的方式犯了人际交往中的忌讳——操之过急。

拓展人际关系是名利场上的必然作为，但是在社会上有一些法则还是必须注意，才能达到预期的效果，而不致弄巧成拙。

这个法则就是“一回生，二回半生不熟，三回才全熟”，而不是“一回生，二回熟”！“一回生，二回熟”还是太快了些，而前者则是渐进的而且是长期的，对方不知不觉的。

之所以要坚持“一回生，二回半生不熟，三回才全熟”这个原则，是因为：

第一，人都有戒心，这是很自然的反应，一回生，二回就要“熟”，对方对你采取的绝对是关上大门的自卫姿态，甚至认为你居心不良，因而拒绝你的接近，名人、富人或有权势之人，更是如此。聪明者自会不动声色留点“心计”。

第二，每个人都有“自我”，你若一回生，二回就要熟，必定会采取积极主动的态度，以求尽快接近对方，也许对方会很快感受到你的热情，也给你热情的回应，可是大部分人都会有自我受到压迫的感觉，因为他还没准备好和你“熟”，他只是痛苦地应付你罢了，很可能第三次就拒绝和你碰面了。

“一回生，二回熟”的缺点还不止上面提的两点。因为你急于接近对方，所以很容易在不了解对方的情形下以自己作为话题，好持续两人交谈的热度，这无疑是暴露自己，若对方不是善类，你不是自投罗网吗？如此说来，做人要留一手，做事时要有点“心计”，以赢得更多朋友和保护自己。

（2）培养与“贵人”的良好关系。

第一，用肯定来提升别人的价值。富兰克林年轻时发现，如果想要与人相处，必须改变做法。他的秘诀是：“我绝不说人坏话，尽量说我所知的每一个人的好话。”

每个人都想要获得别人的肯定，这是人们的共性。每个人都喜欢被他人赞美，希望别人给他们想要的东西——肯定对方。我们都拥有别人非常需要的无形资产，包括接纳、肯定、欣赏、尊重及鼓励等，这些都是应该尽量给予别人的！承认别人的重要性，不花一毛钱，而且用之不竭。因此，请不要吝惜你的赞美，给予别人中肯的评价；把你的眼光投向他人的长处，尽力去发掘他人的闪光点，让他人切实感受到你对他的肯定，你有多么的需要他。这样的话，只要在他的能力范围之内，他就会很乐意地帮你解决一切问题，为你把事办好。

第二，站在对方的立场看问题。站在对方的立场看问题，是一个重要的处世技巧。掌握了这个技巧，你才能有效地与人沟通和交流，否则你就无法与人相处。

亨利·福特对成功的人际关系有一点建议：“如果有任何成功的秘诀，就是能够同时站

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在自己和别人的观点及角度看事情。”

创建了著名的松下电器公司的松下幸之助先生，在做生意的过程中，总结出了一条重要的人生经验：站在对方的立场上看问题。

只有站在别人的立场，你才能创造一种互相尊重的气氛，彼此才能默契配合，积极解决问题，并在解决问题的过程中创造出双赢的局面。

第三，学会有效倾听。高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，曾这样写道：“其实胡雪岩的手腕很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他都能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴趣似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引申一两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交。”

可见，有效倾听是一种主动而非被动的心理技巧，需要对别人所说的话表现出专心与关心，可以让别人获得很大的满足感。

要学会有效倾听就必须注意下面几点：

首先，专注倾听谈论的主题。大多数情况下，你可能认为自己对主题很清楚。如果你认为谈论的主题枯燥，自己毫无兴趣，那么你也应该表现出对这个主题很感兴趣，几分钟后，你会发现真的如此。即使说话者欠缺适当的说话技巧，也要忽略这些缺点，专心听他们所说的话。

其次，耐心。不要对主题急于提出意见。我们时常在人们还未说明白之前就下结论。如果你对别人所说的话尚未完全了解就给出意见，在心里开始反驳他的论点，一定会使双方有效沟通的努力遭到破坏。倾听者预设立场，想好他们要如何回答，许多话都听不进去。这样的做法，不仅达不到好的效果，还可能把事情变得更糟。所以一定要耐心听对方把话说完，才能得到对方的好感。

再次，回答之前先暂停 3 秒。整理你的想法，确定对方已经说完想说的话。在别人对他们提出问题和批评之前，你需要充分的时间表达自己的观点。即在回答之前先暂停 3 秒，给自己一个缓冲的空间，再做做调整，查一下是否有遗漏，是否不明确。这样就可以让自己整理出一个最完美的答案。

最后，放开心胸。每个人都有权利说话，你可能不喜欢某个人，但是观念若无法沟通，什么事都不能做。一个人的外表穿着或某些原因使你不悦，你若表现出来，可能就会因此得罪别人。每个人都有向别人学习的机会，重要的是观察，去寻找这些机会。所以，一定要放开心胸，容人之短，才能助己成功。

（3）与“贵人”经常保持联系。

程海是某学院学工处的一名普通职员，他与经管系的系主任刘某关系处得非常好，而据小道消息说经管系系主任很可能年内就会调任学工处处长一职，这样程海将来的日子会比较好过了。然而世事难料，年底人员调整时刘某却被调去当图书馆馆长了。这样一来，许多原本巴结刘某的人立刻散得一干二净，让刘某见识到了什么叫人走茶凉。就在这时，程海拿着瓶好酒上门来，“刘主任，让嫂子做点菜，咱们喝一顿吧！”这正是刘某最难过的时候，程海的出现感动得刘某真不知道说什么好。从那以后程海照样逢年过节给刘某送点礼物，有事没事过去聊聊天，喝点酒。一年半后，该学院的院长调走了，新来的院长把刘某提拔为主管人事的副院长，不用说程海自然也跟着时来运转，他成了新一任的学工处长。

程海的成功得益于他的“贵人”——刘某的提拔，而他之所以能攀上这个“贵人”靠的就是一招“日久生情”。我们知道要得到“贵人”的帮助，就要与他建立良好的关系，但与“贵人”建立关系却不是一朝一夕就能做到的，必须经常保持联系。有事没事打个电话或者登门拜访，都能让你们“日久生情”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7

借他人之手，成自己之事

把虾米联合起来，能帮你吃掉大鱼

“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”，这是现实中残酷的竞争法则。不过，我们若要想在社会上站稳脚跟，击败对手，有时候仅靠自己的力量是完全不行的。在这种情况下，我们不妨去联合周围可以联合的“虾米”，然后一起去吃掉我们想吃的“大鱼”，效率往往会更高。

千万不要小觑小力量的集合。当我们看日本联合超级市场，以中小型超级市场共同进货为宗旨而设立的公司的惊人发展，就会有如此的感慨。就在 1973 年的石油危机之前，总公司设于东京新宿区的食品超级市场三德董事长堀内宽二大声呼吁：“中小型超级市场跟大规模的超级市场对抗，要生存下去的唯一途径就是团结。”可是，当时响应的只有 10 家，总营业额也不过只有数十亿日元而已。但是，现在的日本联合超级市场的加盟企业，从北海道到冲绳县共有 255 家，店铺数达到 3000 家，总销售额高达 4716 亿日元，遥遥领先大限、伊藤贺译堂、西友、杰士果等大规模的超级市场。而且，日本联合超级市场的业绩，竟然是号称巨无霸的大限超市的两倍。尤其近几年，日本联合超级市场的发展更为迅速。1982 年 2 月底，联合超级市场集团的联盟企业有 145 家，加盟店的总数有 1676 家，总销售额 2750 亿日元。从 1983 年起，加盟的企业总数就增加为 178 家，继而 187 家、200 家、253 家并持续地膨胀，同时加盟店的总数也由 1944 家增加为 3000 家……

原来是一个微不足道的超级市场经营者——堀内宽二，凭借着中小型超级市场不团结就无法生存的信念，草创成立的联合超级市场，发展到今天，他本人也不会料想到的庞大阵容。目前，日本全国都可以看到联合超级市场的绿色广告招牌。

中国有句俗语：“众人拾柴火焰高”。意思是说，通过联合的力量，以实现个人力量所不能实现的目标。很多小企业、小公司，在激烈的竞争中，被冲撞得东倒西歪，飘飘摇摇，虽然也有顽强的生命力，但终难形成气候。

当我们还不够强大的时候，要在竞争中站稳脚跟，就得联合一切可以联合的力量，达成统一战线，共同出击，以群蚁啃象之势，去迎接各种挑战。

东北有家非金属矿业总公司——辽河硅灰石矿业公司，前身为辽河铜矿，因长年亏损，1983 年改换门庭，从事非金属矿的开发与经营，所开采的优质硅灰石全部销往日本、韩国，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司效益也真正红火了几年。

据称，日本商人将石头买上船，在回日本的航程中就加工成立德粉、钛白粉，中途返航，再运往上海、天津等地。

辽河硅灰石矿业公司于1990年从日本引进加工生产线，掌握了生产立德粉、钛白粉的技术，并从1992年起，开始生产建筑涂料。从1993年开始，所产硅灰石粉滞销，生产的涂料市场滑坡，公司严重亏损。1997年，辽河公司宣布破产，原来的各分厂，全部被私营单位买断。

1999年，日商再次光顾辽河公司，与私营小公司老板商榷购买200万吨硅灰石粉的合同。可是，各自为阵的小公司并没有这个魄力，也不可能在一年半的时间内完成合同任务。

眼睁睁看着煮熟的鸭子就要飞了，就在日商即将离开之际，辽河其中一家公司的经理郝为本横下心，与日商签了合同。

郝心里清楚，如果不能按期交货，日商的索赔，会让他倾家荡产，弄不好还得蹲大牢。但到口的肥肉，总不能不吃吧。

郝为本为本拿着合同，请其他几家小公司的经理聚到一起，认真研究，联合起来吃这条大鱼。经过任务分配，平均利益，几家公司立刻行动起来。

9家公司经过有力的联合，一年半时间内，按时完成任务。

上述事例正印证了虾米联合起来吞掉大鱼的事实。因此，在现实生活中，当你觉得仅凭一人之力难以应付对手时，完全可以采取这种办法，把可以借力的伙伴联合起来，就像一根筷子容易断，一捆筷子不易断，这种小力量的集合，会给你带来重大的收获。

巧转关系，借能人之手办好棘手之事

小的时候，当我们遇到难题时，总喜欢去找父母或老师等有能力的大人来帮忙，于是问题便很快得以解决。可不知为什么，当我们长大了，再遇到棘手的难事，反而倾向于独自冥思苦想，无所适从。

其实，遇到难题，就如同拿到了烫手的山芋，与其在那里傻乎乎地挨烫，倒不如将问题抛出去，让别人去解决。

有位知名度颇高、要求极为严格的建筑师，他规划了许多的建筑物，然后分别包给多位承包商。

由于这位建筑师对质量和进度要求甚高，所以在他的手下做事压力巨大。在他的建筑师事务所里，经常可以听到会议室里传出来的阵阵怒吼声，因此，他手下的助理更换非常频繁。

这次，建筑师请来的是一位刚毕业的年轻助理，负责监督和催促工程进度的工作。这个工作一向是最吃力不讨好的，所以受到建筑师的责难也最大。可奇怪的是这位年轻助理连续工作了半年，居然很少受到建筑师的责骂，工程的进度在他的监督下也几乎都能跟上，同事们对此都感到非常不解？

直到有一天，同事们在同这位年轻助理谈论工作经验时，才向其问道："我们实在都很好奇，你工作时间不长，却能把工程进度控制得如此之好，你到底是怎样做到的呢？"

年轻助理耸了耸肩，无比轻松地说："其实，这很简单，当一位承包商把难题丢给我，企图想要拖延工程进度时，我就很坚定地告诉他：'我的进度不能变更，你是要和我解决呢？还是让我们的建筑师和你解决？'这样他们通常都会没什么话说了。"

这位小伙子真的很聪明，他将自己的困境轻松地转化为建筑师和商人的矛盾，自己却轻松了起来。无独有偶，中国历史上也发生过类似的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

唐肃宗时，李辅国是宫中一名大宦官。至德元年（公元 756 年），肃宗在灵武称帝后，李辅国官拜行军司马。凡是肃宗的起居出行、诏令发布等内外大事，都委任李辅国处理。唐肃宗打败安禄山，收回京城后，李辅国在银台门主持恢复京城的事，并负责掌管禁兵，一时权倾朝野，人人都不敢小看他。上元二年（公元 761 年）八月，又加给李辅国兵部尚书一职。

可是李辅国仍然不满足，恃功向唐肃宗要官，请求做宰相。唐肃宗对李辅国这种咄咄逼人、明目张胆要官的做法非常反感，同时，对他的权力过重也有所警惕。因此，唐肃宗并不想把宰相的权力交给他。不过，李辅国对唐朝宗室有功，唐肃宗不想当面得罪他，于是，就对李辅国说："按照你为国家所建立的功勋，什么不能做？可是，你在朝廷中的威望还不够，这怎么办呢？"

李辅国听了唐肃宗的话以后，就让仆射、裴冕等人上表推荐自己。唐肃宗知道李辅国在请人上表，十分担心，就悄悄把宰相萧华找来说："李辅国想做宰相，我并不打算让他干。听说你们想上表推荐他，真的吗？"

萧华没有做声，但心里已经明白了，出宫以后找到裴冕，征求他的意见。裴冕说："当初我并没有打算上表推荐李辅国宰相，是他自己来找我的。现在我知道了皇上的真实意图，请皇上放心，我宁死也不会上表推荐李辅国为宰相的。"

萧华又进宫向唐肃宗奏明他们的意见，肃宗非常高兴。后来，李辅国始终没能当上宰相。

不难看出，年轻助理是将问题引向了更困难的建筑师，自己巧妙地回避了矛盾，而唐肃宗则是将问题推给了下属，借他们的力量来限制李辅国。这两位聪明者，有了问题在当时就很快作出了反应，否则稍有停顿便会"烫"到自己的手。

现实生活中，我们就应该像故事中的年轻助理和唐肃宗学习。学习他们如何巧妙地将难题抛出去，让别人为自己的问题苦恼，使其处于两难的境地，自己则享受没有烦恼的乐趣。

不过，丢出"烫手的山芋"要有技巧，要丢得不愠不火，小心别碰到了对方，伤了感情。这里面就有个"度"的问题，既要让对方能在脸面上过得去，又要让自己摆脱困境。当然，这些技巧是要经常练习的。常常操练，就能够掌握这个火候了。但是，有些时候也不应一味地回绝，应该抓住时机。有些时候，如果问题不是非常难处理，则应尽量去把它做好。

离间，让对手帮你打败对手

有时候，我们会遇到很强的对手，甚至不止一个。这种情况下，如果选择硬拼，无非是在以卵击石。可是，我们又不能坐以待毙，这就需要在战略上懂点心眼儿了。

诸多事实证明，如果对手很强大或很多的时候，离间计可以让对手内部或不同对手之间相互猜忌、相互打斗，而自己，则可袖手旁观，坐收渔翁之利。

下面，我们就一起来看看中国历史上著名的"离间计"案例：

楚汉战争时，项羽与刘邦之间争斗不息。项羽"力能扛鼎，才气过人"，在战争初期以西楚霸王的名义号令诸侯，兵多将广，更兼善战，处于优势地位。刘邦"仁而爱人，喜施，意豁如也"，虽勇不及项羽，地不如楚多，但他能采纳部下建议，分化项羽同盟，故常能败而复振，逐渐化劣势为优势。

公元前 205 年，刘邦趁项羽攻齐之际，率兵五十六万伐楚，一举攻克楚都彭城（今江苏省徐州市）。项羽得知，亲率精兵三万回援，连续作战，收复彭城，驱赶汉军，竟连连斩获汉军二十万。刘邦慌忙逃窜，在途中竟将子女推下战车，老父也被项羽俘虏。刘邦逃至荥阳，所幸靠萧何等征发关中老弱全数赶来，方才稳住阵脚。

刘邦一面用陈平的离间计来离间项羽唯一的谋士范增，一面听从张良的计谋，趁项羽同盟九江王英布、魏相国彭越与项羽"有隙"之时，利诱彭越，使他在楚后方绝楚粮道；派使者随何前去九江游说英布。英布此时与项羽虽有矛盾，但畏惧项羽强横，还不敢与项羽为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

敌。随何凭三寸不烂之舌，说得英布心动，但英布仍然狐疑不定。于是，随何借楚使者前来九江催英布发兵之时，公开英布与汉有谋的事实，迫使英布最终下定反楚的决心。这样，项羽分兵去攻打英布，减轻刘邦的压力；英布兵败来投刘邦，也只能死心塌地助汉攻楚。刘邦不断地削弱项羽的同盟，扩大自己的同盟，这是成功地应用借刀杀人之计的扰其同盟，借对手狐疑而削弱对方的手法。

找准缝隙，挑起对手内部的矛盾，就等于把对手的实力一分为二，而且这被一分为二的实力还极有可能互相争斗、两败俱伤，那么自己可不费吹灰之力赢得胜利。

可见，面对强劲的对手不必慌张，运用离间的艺术，让对手亲者痛、仇者快，互相猜忌提防，甚至互相攻击，互相消耗力量，不仅是极高的智慧，也是最省时省力的取胜手段。

借“东风”，提早走出困境

漫漫人生旅途，当你遭遇困境，一筹莫展时，往往就需要高人来指点一下。也许对方只是简单的一句话，但却能让你顿悟，时来运转。

有句俗话叫“万事俱备，只欠东风”。实际上，当我们不具备万事的时候也需要“东风”，尤其是遇到困境的时候更需要“东风”来破。有了能给我们“东风”的人相助，我们就可以尽快取得成功，甚至飞黄腾达、扶摇直上。

每个人的身上，都有着走向成功的条件，如何利用这些条件，外界的帮助影响很大。很多知名度较高的人之所以成名，也与会借“东风”密不可分。东风使他们得到机会，使他们快速成长。善于接受他人的“东风”相助，是名人们把握机遇的关键，也是他们最终成名的重要原因之一。这其中的道理是容易理解的。你接受了他人的帮助，就好比一粒种子种入适合自己生长的土壤，得到滋养。

传说清朝乾隆年间，江南一带有个名叫张全福的人。他为了生计，开了一家酒店。酒店规模很小，缺乏知名度，他的生意日益冷清。他为了改变自家酒店的面貌，苦思良策，却一直未奏效。

正当他一筹莫展之时，乾隆皇帝为了体恤民情，来到江南一带。乾隆边走边看，不经意间走到了张全福这家小酒店门口，便轻轻地叩击店门。门开了，张全福走了出来。当他看到乾隆时，不由得惊呆了。他心想：此人相貌堂堂，一定是位贵人，今日来到我的小店，此乃我的荣幸。于是赶忙走上前去，向乾隆行了个大礼。

乾隆坐下来，随便点了几个小菜，一边喝酒一边同张全福闲聊。两人聊得很投机。说话间，张全福就把自己店内生意不好的情况向乾隆一一诉说。乾隆看见店内冷冷清清、灰尘满地的狼藉景象，又看到张全福老实敦厚的样子，不觉动了恻隐之心，他心平气和地对张全福说道：“看你是个老实人，我倒想帮你一把，却不知如何相帮？”张全福思考了一会儿，说道：“承蒙客官厚礼，请您帮我亲笔题写一副对联，好吧？”

乾隆帝听后，满口应允，立即提笔写下了这样几句诗：

“江南水秀景宜人，民风富庶享太平。
小小酒店风味浓，丰肴佳馔怡人心。
若问赐墨何许人？紫禁城里寻真龙。”

张全福读了这几句诗后，顿时醒悟，高兴得手舞足蹈，大声喊道：“啊！原来您就是当今的万岁爷，草民今天可遇到大贵人了。”他赶忙双膝跪地，谢主隆恩。

乾隆的诗给张全福这家小小的酒店带来了很大声誉。当此事传开之后，人们纷纷慕名前来，顾客络绎不绝，生意日益兴隆。

现实生活中，我们要像故事中的张全福那样，身陷困境或处于停滞不前的状态时，抓住

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机遇，找别人扶自己一把。俗话说：孤掌难鸣，独木不成桥。无论是游刃职场，还是处世做人，我们必须寻求他人的帮助，寻找自己的“东风”。这就像打牌，有了高人的指点，你便会有所顿悟，打出好牌。

这种“利用”不是丑恶的，而是各取所需。一个人，无论在工作、事业、爱情哪方面，都离不开人与人之间的相互利用。朋友就是如此，因为个人的能力和局限，以及人际关系有所不同，必须相互利用，借朋友的“东风”。在自然界中也是这样，动物们相互利用，有利于防备捕猎、取暖和生殖。兽王更是利用了彼此之间的相互关系，以及在这种关系基础上建立起来的秩序和习惯，以享受最大的优越：可以吃得最多最好，可以占有最美的雌性和最年轻的雌性，等等。而要单的动物，被淘汰者居多，无论其多么凶猛强悍。群居动物（相互利用了对方的长处和力量，哪怕是极微弱的力量）容易繁衍和生存，如蚂蚁、蜜蜂、家鸡等。

就社会和自然状况来看，孤单者是斗不赢拉帮结派者的。一个人如果没有朋友，没有别人的帮助，他的境况会十分糟糕。普通人如此，成就大事业的人更是如此。如果失去了他人的帮助，不能利用他人之力，任何事业都无从谈起。

当然，“利用”是相互的，我们在借力的时候要考虑到施与受的平衡关系，不要忘记让别人好好利用自己。当你遇到可能对自己有帮助的人时，应当在能帮他的时候帮他一把，这样才能够为自己积蓄力量，让别人在关键时刻帮自己一把。

自己打不过，让影子跟他打

狐狸借水杀虎的故事，相信很多人都听过。狐狸诱惑老虎到水边，让老虎与自己的影子打架，最后老虎落水。当对手过于强大时，要避免与其直接过招，就得想办法挑起其内部矛盾，以削弱甚至消灭对手的力量。兵法上最高的谋略就是“不战而屈人之兵”，狐狸就是运用了这一谋略。

自古以来用这种战术谋略来保全自己的例子不在少数。战国时期七国混战时，很多国家都曾将此策奉为经典。

战国齐景公在位期间，田开疆率师征服徐国，有拓疆开边强齐之功；古冶子有斩龟救主之功；由田开疆推荐的公孙捷有打虎救主之功。三人结为兄弟，自号为“齐邦三杰”。齐景公为奖其功劳，嘉赐“五乘之宾”的荣誉。随着时间的推移，他们三人挟功恃勇，不仅简慢公卿，而且在景公面前也全无礼数，甚至内结党羽，逐渐成为国家安定的隐患。齐相晏婴深感忧虑，想除掉他们，又担心景公不允许，反结怨于三人。

一天，邻邦的国王鲁昭公带了司礼的臣子叔孙来访问，谒见齐景公。景公立即设宴款待并叫相国晏子司礼，三武士也奉陪左右。晏子奏请开园取金桃为两国结盟祝贺。景公准奏后，晏子引园吏亲自监摘。摘得六个金桃，“其大如碗，其赤如炭，香气扑鼻”。景公问：“只有六个吗？”晏子答：“其余的都未熟，现在只可以摘六个。”两位国王各吃了一个，都觉得非常鲜美，互相赞叹了一番。于是，景公又分给晏子和叔孙各一个。此时，盘子里只剩下了两个桃子，晏子请示景公，传谕左右文武官员，让各人自报功绩，功高者赏桃。

公孙捷和古冶子先后站起来，自报功劳，景公分别把桃子分给二人，但是田开疆就不服了。他起身说自己曾奉命攻打徐国，逼徐国投降，为国家奠定了盟主地位，他的功劳才最大。晏子看公孙捷和古冶子的桃子都吃完了，立即对景公说：“田将军的功劳最大了，但金桃已经赐完了，只好等熟了再赐。”景公连忙附和。田开疆自以为这是一种耻辱，功大反而不能得到桃子，于是挥剑自杀。古冶子和公孙捷相继因功小食桃而感到耻辱也自杀身亡，景公遂下令为他们厚葬。殊不知三人为了桃子而羞愤自杀，全是晏子所设的计策。

公孙捷、古冶子和田开疆三人在朝廷为所欲为，俨然有威胁景公的趋势，景公为了除去三人，只好利用接待邻国国王的机会，令三人丢尽颜面。古人最注重功德和颜面，平时好面

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子的三人肯定会为争桃而不顾身份，继而便会感到羞愤不已，轻则退隐，重则自尽以显示清高。这一招借对方的心理而将其除掉的计策，实在是高招。

在实际的生活当中，我们也可以运用这种策略，扰乱对自己不利的人的视线，当他们的注意力转移到其他地方时你就可以给自己喘息和崛起的机会。

你不是万能的

有的人总是自信过高，认为自己是万能的，什么事离开自己结果肯定是一团糟。于是他们事事亲力亲为，因为他们不肯也不放心借助别人的力量。他们在不知不觉中陷入了自设的牢狱，由忙碌到忙乱，由辛苦到痛苦，最终却往往一败涂地。

孔子的学生子贱做过单父的地方官。平日，大家只见他整天弹琴作乐，悠然自得，根本没见他走出过公堂。然而在他的治理之下，这地方生活富足，人心安定。后来，子贱离开了单父。接替他的官吏每天天没亮、星星还没消失就出去了，一直忙到夜里繁星密布才疲惫不堪地返回公堂，为了工作，吃也吃不香，睡也睡不好，大小事务无不亲自处理，却还是有很多问题遗留未决。

这位官吏非常苦恼，便特意到子贱府上求教，探讨治理地方的窍门。子贱得知他的来意后，微微一笑，说道："我哪里有什么治理的窍门呀！只不过我在任时凭借大家的力量处理政务。而你用的方法是只靠自己，光依靠自己的力量治理当然辛苦了。"

子贱的为官之道告诉我们一个道理：没有人是万能的，你必须学会靠别人的力量，让别人为你办事，才有可能获得成功。

这一点对于很多管理者极为重要，他们常常喜欢把大小事务揽在自己身上，事必躬亲，管这管那，从来不放心把一件事交给下属去做。这样，看起来似乎整天忙忙碌碌，实则大多在做无用功，没有什么实际的价值。

作为管理者，你所要做的工作只是宏观把握、高瞻远瞩，而不是关心那些具体的细枝末节。因此，你所要决定的只是告诉你的手下去做什么事，至于具体怎样去做，你应该放心地由属下去思考，切忌独断专行，不管大事小事，什么都是自己说了算，这是管理者最大的禁忌。

借人之力也可成事

俗话说："一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。"还有句古话说得好："三个臭皮匠，顶个诸葛亮。"个体不同，就各有各的优势和长处，所以一定要善于发现别人的优势和长处，借人之力，成己之事。

一个人不能单凭自己的力量完成所有的任务，战胜所有的困难，解决所有的问题。须知借人之力也可成事。善于借助他人的力量，既是一种技巧，又是一种智慧。

《圣经》中有这样一则故事：

当摩西率领以色列子孙们前往上帝那里要求赠予他们领地时，他的岳父叶忒罗发现，摩西的工作实在超过他所能负荷的，如果他一直这样的话，不仅仅是他自己，大家都会有苦头吃。于是叶忒罗就想办法帮助摩西解决问题。他告诉摩西，将这群人分成几组，每组1000人，然后再将每组分成10个小组，每组100人，再将100人分成2组，每组50人，最后，再将50人分成5组，每组10个人。然后叶忒罗告诫摩西，要他让每一组选出一位首领，而且这个首领必须负责解决本组成员所遇到的任何问题。摩西接受了建议，并吩咐负责1000

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人的首领，只有他们才能将那些无法解决的问题告诉自己。自从摩西听从了叶忒罗的建议后，他就有足够的时间来处理那些真正重要的问题，而这些问题大多数只有他自己才能够解决。简单一点说，叶忒罗教给摩西的，其实就是要善于利用别人的智慧，善于调动集体的智慧，用别人的力量帮助自己克服难题。

很多事情就是这样，当我们无力去完成一件事时不妨向身边可以信任的人求助，也许对我们来说费力不讨好的事情，对他们来说却可以不费吹灰之力就能轻松“搞定”。与其自己苦苦追寻而不得，不如将视线转移，向那些有能力解决问题的人寻求帮助。

所谓孤掌难鸣，独木不成桥。在这个世界上没有完美的人，你不完美，他不完美，但如果你们可以完美地结合在一起，就能取得意想不到的成果。我们时常看到有些没有血缘关系的人，结成亲兄弟般的友谊，互相帮助、互相提携。

一个人，无论在工作、事业、爱情和消闲哪方面，都离不开这种人与人之间的相互帮助和合作。因为各人的能力有限，以及人际关系有所不同，而必须相互帮助。借他人之力，让别人为自己办事，正是一个人高明的地方。

一个人在社会中，如果没有他人的帮助，他的境况会十分糟糕。普通人如此，一个成就大事业的人更是如此。如果失去了他人的帮助从而不能利用他人之力，任何事业都无从谈起。借人之力，利用他人为自己服务，以让自己能够高居人上，这是一个人难能可贵的地方。尤其对自己所欠缺的东西，更要多方巧借。

善于借助别人的力量，善于利用别人的智慧，广泛地接受多家的意见，多和不同的人聊聊自己的构想，多倾听别人的想法，多用脑子来观察周遭的事物，多静下心来思考周遭发生的一些现象，将让你受益匪浅。

成大事者必懂得整合他人之智

韩非子这样说过：“下智者用己之力，中智者使人之力，上智者借人之智。”

可见，一个人有无智慧，往往体现在做事的方法上。山外有山，人外有人。自然，借用别人的智慧，助己成功，是必不可少的成事之道。

你应该明白：不嫉妒别人的长处，善于发现别人的长处，并能够加以利用，能诱导别人为自己做事，与合作人之间建立良好的信誉，是成大事的基本法则。

如果你觉得有必要培养某种你欠缺的才能，不妨主动去找具备这种特长的人，或参与相关团体。三国时的刘备，文才不如诸葛亮，武功不如关羽、张飞、赵云，但他有一种别人不及的优点，那就是一种巨大的协调能力，他能够吸引这些优秀的人才为他所用。多一样才华，等于锦上添花，而且通过这种渠道结识的人，也将成为你的伙伴、同业、同事、专业顾问，甚至变成朋友。能集合众人才智的公司，才有茁壮成长、迈向成功之路的可能。

能够发现自己和别人的才能，并能为我所用的人，就等于找到了成功的支点。聪明的人善于从别人身上汲取智慧的营养补充自己，从别人那里借用智慧，比从别人那里获得金钱更为划算。

用心去倾听每个人对你的构想、计划的看法，是一种美德，是一种虚怀若谷的表现。当然，他们的意见，你不见得全都赞同，但有些看法和心得，一定是你不曾想过、考虑过的。广纳意见，将有助于你迈向成功之路。

善于借用别人的智慧，也包括容忍并接纳那些不同意见。不妨想想他们不赞同你的原因是否很有道理？他们是否看见了你看不见的盲点？他们的理由和观点是否与你相左？他们是不是以偏见审视你的构想？问他们深入一点的问题，请他们解释反对你的原因，请他们给你一点建议，并中肯地接受。

当你真正学会借用别人的智慧时，你将会发现，你的视野将更加开阔，你的思路将更加通透，你的境界将更加高远。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

向所有可能的人“借力”

不要忽视你遇到的任何人，因为，在人生的道路上，你并不知道前面有什么在等待着你，你也不知道在向你伸出的手中有哪一双有足够的力量可以支撑你。带着慧眼去认人、识人，发现那些能够助你一臂之力的人。

米歇尔是一位青年演员，刚刚在电视上崭露头角。他英俊潇洒，很有天赋，演技也很好，开始扮演小配角，现在已成为主要角色演员。为了进一步提高知名度，他需要有人为他包装和宣传。因此他需要有一个公共关系公司为他在各种报纸杂志上刊登他的照片和有关他的文章，不过，要建立这样的公司，米歇尔拿不出那么多钱来。

偶然的一次机会，他遇上了莉莎。莉莎曾经在纽约一家最大的公共关系公司工作了好多年，她不仅熟知业务，而且也有较好的人缘。几个月前，她自己开办了一家公关公司，并希望最终能够打入非常有利可图的公共娱乐领域。但由于她名气不够大，一些比较出名的演员、歌手、夜总会的表演者都不相信她，不愿同她合作，她的生意主要还只是靠一些小买卖和零售商店。米歇尔却很看重莉莎的能力和人脉资源，不久，他们便签订合同，米歇尔成了莉莎的代理人，而她则为他提供出头露面所需要的经费。他们的合作达到了最佳境界，米歇尔是一名英俊的演员，并正在时下的电视剧中频繁出现，莉莎便让一些较有影响的报纸和杂志把眼睛盯在他身上。这样一来，她自己也变得出名了，并很快为一些有名望的人提供了社交娱乐服务，他们付给她很高的报酬。而米歇尔，不仅不必为自己的知名度花大笔的钱，而且随着名气的增长，也使自己在业务活动中处于一种更有利的地位。

米歇尔发现了莉莎身上所蕴藏的不为别人知晓的财富，即使莉莎当时并没有显示出惊人的魄力。而事实上，正是这个别人眼中的弱者满足了米歇尔的需要，为他带来了巨大的声誉和财富。

一项研究表明，在工作中获得成功所要求的技能中，85%是基于个性，只有15%是因为技术和训练。任何人际关系，无论是私人交往，还是业务关系，如果它是以成年人的那种互利的观念来支配的话，对双方来说只会有益。所以，不要轻视你所遇到的任何人，即使他目前处于不利的境遇中，你也不要忽视来自他身上的潜能。

任何人如果想成为一个行业的领袖，或者在某项事业上获得巨大的成功，首要的条件是要有一种鉴别人才的眼光，能够识别出他人的优点，并在自己的事业道路上利用他们的这些优点，为自己办事。

如果你所挑选的人才与你的才能相当，那么你就好像有了两个自己一样。如果你所挑选的人才，尽管职位在你之下，但才能却要超过你，那么你用人的水平真可算得上高人一等。即使是那些目前看来并无闪光之处的人也可能有巨大的潜力可以供你使用，你所要做的，是尽己所能向所有可能的人“借力”。

一个人是唱不了大合唱的。想成大事者，最紧要的任务是学会如何打“借”字牌，从他人那里获得资源、获得力量，以凝聚成大事的力量。

给点甜头好办事

要想达到自己的目的，得到别人的帮助，就必须刺激起对方的欲望，暗示只要能办成事，好事就在后头，并不时给些甜头，让人相信你所说的并非是空话。

詹森是一位杰出的商业家，他的投资范围十分广泛，包括旅馆、戏院、工厂、自动洗衣店，等等。出于某种考虑，他还认为应该再投资杂志出版业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经他人介绍，詹森看中了杂志出版家鲁滨孙先生。鲁滨孙是出版行业的大红人，很多出版商都争相罗致，但始终无法如愿。如何才能把鲁滨孙负责的杂志弄到手，并将他本人网罗到自己旗下呢？经过一两次共同进餐，双方有了初步的了解，詹森决定不惜重金进行说服。

詹森开门见山地承认自己对出版业一窍不通，需要借助有才干的人促成事业的成功。接着，他把一张 2.5 万元的支票放在桌子上，对鲁滨孙说："除了这点钱外，我们还要再给你应该得到的那些股份和长期的利益，"为了解决鲁滨孙公务繁忙的烦恼，詹森指着几位部属说，"这些人都归你使用，主要是为了帮助你处理办公室的繁琐事务，把你从办公室的繁琐事务中解脱出来。"当鲁滨孙提出所有经济实惠要现金不要股票时，詹森又耐心地告诉他股票在过去几年中如何涨价，利益如何可观，利息如何高，等等，同时还强调，他会向鲁滨孙提供长期的安全福利。

对于鲁滨孙来说，这些条件满足了他的迫切需要，即他的刊物有了足够的资金和扩展业务的财力保证，破产的危险大为减少，无论是眼前看得见的现金收入还是未来的长期利益，对他都是不小的诱惑。于是鲁滨孙同意将他的杂志转手给詹森，并投到詹森的旗下。詹森花费了比别人还要少的投入，就得到了自己想要的东西。

给点甜头好办事，如果在送礼时斤斤计较，患得患失，那还不如不送。因为这样既达不到目的，还会被人小看。也不要空口许诺会有什么好处，那样根本不可能打动对方。

求人毕竟是件很难的事，必须把世故与人情都揣摩得熟透。如果要想请人帮助，得先估计你自已有什么本事作为交换的条件，这种条件对方是否需要。没有可用的交换条件，不必开口请求。贸然开口，只是徒讨没趣而已！所谓交换条件，可以是物质，也可以不是。只有当对方得到了甜头，看到了未来的利益，他才会心甘情愿地帮助你，为你做事。

巧用激将法

在向别人寻求帮助的时候，"激将法"往往能奏奇效。或用否定性的言辞刺激他、刺痛他、激怒他；或有意识地表扬他人，夸大第三者的优点，暗中贬低对方，激发其压倒或超过第三者的决心。

总之，以激将法说服别人，就务必要找到并击中对方的要害，迫使他就范。

一位美国富豪决定在芝加哥为公司总部兴建一座办公大楼，他出入无数家银行，但始终没贷到一笔款。于是他决定先上马后加鞭，设法将自己的 200 万美元筹集起来，聘请一位承包商，要他放手建造，自己则想方设法筹集所需要的其余 500 万美元。

建筑持续施工到所剩的钱仅够再花一个星期的时候，富豪和一家大银行的一个主管在纽约市一起吃晚饭。富豪从对方的言谈中看到了一点希望。

第二天，这种希望竟成为现实，这家银行同意贷款给他。富豪说："好极了，唯一的问题是今天我就需要得到贷款的承诺。"

"你一定在开玩笑，我们从来没有在一天之内给过这种贷款的承诺。"银行主管回答。

富豪露出不信任的表情："你是这个部门的主管，我不相信你没有足够的权力把这件事在一天之内办妥。"

对方先是一愣，随后轻松地笑着说："你这是逼我上梁山，不过，还是让我试一试看。"

没过多久，富豪得到了满意的答复，他也在钱花光之前几个小时回到了芝加哥。

以激将法说服别人，务必找到并击中对方的要害，迫使他就范。比如自尊、名声、荣誉、能力等，都是不错的突破口。就这件事来说，要害是那位主管对自己权力的尊严感。

富豪在谈话中暗示，他怀疑那位主管真拥有那么大的权力，这对主管的权力和威严都是极大的挑战。为了捍卫自己的荣誉，他自然会主动去奔走相助。激将法的确是求人办事的妙方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当然，使用激将法也要注意把握时机和分寸。如果出言过早，时机不成熟，反而容易使人泄气；出言过迟，良机错过，又成了“马后炮”，收不到良好的效果。激将法要使用刺激性的语言，但出发点要正确，应体现对对方的尊重、信任，如果出言过于尖刻，会引起对立情绪，甚至让对方反感。

激将法有以下两种：

一是明激法。就是针对对方的状态直截了当地予以贬低，用否定性的言辞刺激他、刺痛他、激怒他。这样对方的自尊心就会受到很大的刺激，他会感到不服气、不认输，反过来用行动否定你的意见。

二是暗激法。有意识地表扬他人，夸大第三者的优点，暗中贬低对方，激发其压倒或超过第三者的决心。其巧妙之处在于运用“旁敲侧击”的方法，通过言外之意委婉地传达刺激信息。实际上，人们都希望得到别人的尊重，如果朋友在自己面前有意夸奖第三者，显然会对他产生一种暗示性刺激，从而激发起好胜之心。

如果你能够善用激将法这个武器，就能达到求人办事的目的，而自己也不会有分毫的损失，的确妙不可言。

有软有硬，直指人心

求人者都是为了争取得到一定的利益，而作为被求的对象，则是尽量保护自己的利益不受损害。在求人过程中，不必回避利益这个核心问题，要采用开诚布公的方法，客观地分析对方行动的利与弊，软硬兼施攻破对方的心房，具体地指出自己能满足对方哪些利益以及满足的途径，设法使对方的某种需要得以满足，如果丧失这种利益对对方也是不小的损失，等等，从而使自己的需要也得到满足，自己想要办成的事成为现实。

张武是一家公司的人力总监。一天早上，一名年轻有为的员工走进他的办公室，对他说刚接到一家大公司的录用通知，这家公司承诺提供更好的待遇和福利。这位员工希望张武在他离职之前，能够安排好接任的人选。

张武知道，那家公司是用高薪来做钓饵，这一点自己的公司办不到，再说以目前这位年轻人的职位和对公司的贡献，还不值得投这个“资”。不过考虑到这位年轻人今后对公司的作用，张武开诚布公地与他进行了交谈。

他首先答应可以将年轻员工的薪金略微提高。他指出：以年轻人目前在公司的职位，将来的升迁潜能很大。虽然目前本公司所提供的薪金与别的公司相比要低一些，但公司对它的每一位成员都不会亏待。如果年轻人能胜任当前的工作，那么根据公司的奖励制度，薪金就会逐年调高。

接着，他语气一转，说道，年轻人考虑要接受的那份工作实际上是死路一条。虽然那家公司比本公司愿意提供的薪水要多些，不过，如果他接受那家公司的工作，那么他将来在那家公司的职位，将很难有机会继续提升。这并非说明他能力不足，而是新的职位将来并没有升迁机会。他继续告诉年轻人，他想加入的那家公司是个家庭企业，其中的成员大多沾亲带故，一个外人很难打入权力核心。

张武这一番语重心长的话让年轻人似有所悟，他也知道张武并不是开空头支票，因为张武说的都在情在理，都是符合实际的。几天以后，这位年轻员工又回到了张武的办公室，告诉他自己已经放弃了新的工作，决定仍然留在公司里。

张武在同年轻员工的这次交谈中，为了能够说服年轻有为的员工留下来，基本上采用开诚布公的方法，分析年轻员工去与留中的利弊得失。既有“软”手段：承诺加薪，描绘美好前景；又有“硬”手段：指出跳槽的短期风险和长期风险。由于他态度中肯，且又语中要害，虽然没有完全满足年轻员工眼下的种种额外要求，但还是达到了挽留年轻员工继续为公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

司服务的目的。

一般而言，在求人办事过程中，求人者处于不受欢迎的地位。那么，什么可以作为消除隔阂、沟通关系的桥梁呢？那就是共同利益。如果获悉对方的利益所在，采用明修栈道的方法，告之以利，使求人的过程变成寻求共同利益的过程，肯定会收到良好的效果。

此外，要善于抓住制约和影响对方态度、行为的主要矛盾，或点明其症结所在，或分析其利弊得失，或指出其解决的途径，并以此吸引对方听取自己意见，也就是人们常说的要利用矛盾。以“利用矛盾”的方法去打动所求之人，必须要有政治家和谋略家的眼光，对各种形势有深刻的了解，用硬手腕打破对方紧闭的心门。

总之，当对方不肯轻易顺从你的意见，甚至显示出一种居高临下的姿态时，求人者如果善于运用软硬兼施的各种手段，抓住制约和影响对方态度、行为的主要矛盾，或点明其症结所在，或分析其利弊得失，或指出其解决的途径，并以此吸引对方听取自己的意见。也就是说，求人者能用自己的透辟道理、有力的谈话压制住对方，就可以让对方屈从和改变主意，从而使对方心甘情愿地为你办事。

莫做独行客，学会借势扬名

红顶商人胡雪岩在经营活动中，十分注重借势经营，与时相逐，其中很多是围绕取势用势而展开的。他也从不放弃任何一个取势用势的机会，从而不断地拓展自己的地盘，张扬自己的势力。在胡雪岩的借势过程中，他借的最多的便是官势，这也是他发家的资本。

由于在钱庄长期与有钱有势之人打交道，胡雪岩逐渐变得为人圆滑。当他遇到王有龄时，听说他是捐班盐大使，便感觉到机会来了。他利用收款的机会，为王有龄筹措了500两银子，资助他进京拜官。

王有龄因为胡雪岩这一帮助，得了机会补了空缺。后来王有龄知恩图报，胡雪岩得以借机有了自己的钱庄。随后，因为有了王有龄这个名声很好、升迁很快的后台，胡雪岩发现自己面前突然展开了一个新世界。粮食的购办及转运、地方团练经费与军火费用、地方厘捐、丝业，各个方面的钱都往胡雪岩所办的钱庄流了过来。

寻求保护的办法很多，首先是继续帮助有希望、有前途的人。在这一点上，对于王有龄绝对适用。家中如何用度、个人是寒是暖、上司如何打点，都在胡雪岩的帮助行列。随后是何桂清。因为有了王有龄的例子，胡雪岩对何桂清更是不惜血本：为了他的升迁，一次可以放出15000两银子；为了讨他的欢心，也为了日后自己的商业，忍痛把自己的爱妾转赠于他。

胡雪岩明白，办团练、漕米改海运、征厘捐、购军火、借师助剿，所有这些应对办法，虽然是绕了一道弯，是在代他人操劳，但是到了最后，无非是帮助这些人得到朝廷赏识，巩固自己的地位。有了这些人的稳固，自己的商业势力也就有增无减了。

何桂清在苏浙之日，为朝廷出力甚勤，所以在这一带的影响日盛。出于这个缘故，胡雪岩的点子也有了市场，他的商业也有了依托。他个人在经营中逐渐冲破了先前钱庄的经营观念，开始以官府为后盾向外扩张。

何、王集团土崩瓦解之日，胡雪岩已经开始在为自己寻找新的商业保护人。这一次的寻找是有意识的，不过也不得不迁就时局，左宗棠这样的一位世纪人物就出现了。

左宗棠在位之时，胡雪岩为他筹粮筹饷、购置枪支弹药，购买西式大炮，购运机器，兴办船厂，筹借洋款。这些事耗去了他大部分精力，但是胡雪岩乐此不疲。第一，是因为这些事本身就是商事，可以从中赢利；第二，是因为左宗棠必须有这些东西，才能安心平捻剿乱，兴办洋务，成就功名大业。

左宗棠是个英才，事业日隆，声名日响，他在朝廷中的地位愈巩固，胡雪岩就愈加踏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

实。他原来之所以仰赖官府，就是为了减少风险，增加安全。现在有了左宗棠这样一位大员做后盾，有了朝廷赏戴的红顶、赏穿的黄褂，天下人莫不视胡雪岩为天下一等一的商人，莫不视胡雪岩的阜康招牌为一等一的金字招牌。胡雪岩也敢放心地一次吸存上百万的巨款，也可以非常硬气地与洋人抗衡。

由此看来，红顶商人胡雪岩能够在商场叱咤风云，固然与其自身能力分不开，但更重要的一点，在于他懂得智猪博弈中的借势之道。

孙子说："故善战者，求之于势。"聪明人都懂得借势的道理。如果你想尽快地成功，就必须有一个良好的载体，也就是说你想尽快地到达成功的目的地，就必须"借乘"一辆开向成功的快速列车。

一只蝴蝶的平均寿命是1个月，如果它从南京飞到北京，需要6个月的时间，那怎么才能够实现这一愿望呢？答案很简单，先飞到一列从南京开往北京的列车上，利用列车这个载体，就能轻而易举地做到。

如果自身的力量太单薄，势力太弱小，在与人博弈的过程中无疑会处于劣势地位。这个时候就需要"借势"，就是借别人的力量、金钱、智慧、名望甚至社会关系，用以扩充自己的大脑，增强自身的能力，正所谓借他人之光照亮自己的前程。

那么，我们可以借助哪些"势力"为己所用呢？

1. 良师之势

一个人要成大业比登天还难，但是一个人如果能得到良师益友的鼎力相助而形成一个团结的集体，那么要成大业就不再是梦想。

2. 朋友之势

一个人在外打拼实在不易，如果能得到朋友的帮助，就如雪中送炭、如虎添翼，所以说"多个朋友多条路"实在是人生的大幸。来自天南海北的人常在初次交往后会发出这样的惊叹："嗨！这世界简直太小了，绕几个弯子，大家都成熟人了。"其中奥妙就在于此。

3. 亲戚之势

俗话说："是亲三分近。"亲戚之间大都是血缘或亲缘关系，这种血浓于水的特定关系决定了彼此之间关系的亲密性。这种亲属关系是提供精神、物质帮助的源头，是一种应该能长期持续、永久性的关系。因此，人们都具有与亲属保持联系的义务。平常与亲戚保持密切联系，在困难时期，亲戚才会对你鼎力相助。

4. 同学之势

同学之间因为从小就接触，彼此了解很深，而且学生时代的交往没有功利色彩，所以同学友谊的含金量是最高的。对于我们来说，能有几个已是成功人士的昔日同学，会方便很多。在北大、清华等高校，许多人是花了大价钱来参加诸如企业家班、金融家班等各种培训。对他们而言，学知识是次，交朋友才是主。一些高校也从中找到了卖点，招生简章上的广告就是：拥有某某学校的同学资源，将是你一生最宝贵的财富。

5. 老乡之势

共同的人文背景、地理、位置、风俗习惯，使老乡有一种天然的亲近感。于是，同乡之间，也就有着一种特殊的情感关系。如果都是背井离乡、外出谋生者，则同乡之间更是必然会互相照应的。

中国的老乡关系是很特殊的，也是一种很重要的人际关系。既然是同乡，涉及某种实际利益的时候，则是"肥水不流外人田"，自然会让"圈子"内的人"近水楼台先得月"。也就是说，必须按照"资源共享"的原则，给予适当的"照顾"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

顺势而为，借时势而成气候

一个烈日炎炎的下午，一头水牛正在离大河口不远的大树下休息。这时飞来一只阳雀，落在一棵树上，亲热地同水牛打招呼。

水牛问："今天怎么有空到这儿来玩啊？"

阳雀说："我不是来玩，是来喝水的。"

水牛乐了："你喝水也值得到大河来，随便一滴水不就够了吗？"

阳雀却笑着说："你信吗？我喝水比你喝得多呢。"

水牛哈哈大笑："怎么会呢。"

阳雀说："咱们试试看，你先来。"它知道马上就要涨潮了。

水牛伏在河边，张开大口，用力喝起来，可不管它喝多少，河里的水不但不少，反而多了起来。水牛肚子圆鼓鼓的，已经喝不下了。

等到潮快退的时候，阳雀飞过来，把嘴伸进水中。水退潮了，阳雀追着去喝。

水牛伤心地说："你个头不大，水却喝得不少。"

"你服了吧！"阳雀笑着问水牛，然后振翅飞走了，留下大水牛呆呆地望着河水，它怎么也想不明白，为什么会是这样。

故事中，小阳雀能够轻松打败大水牛，也在于它懂得顺势而为。历史时刻在上演着沧海桑田的剧情，在不断的大浪淘沙中，能够立于不败之地的人显然是凤毛麟角，而他们之所以能够成为成功者，就在于他们深刻理解顺势而为，借时势而成气候的博弈之道。

荀子曾说："登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰。"

虽然说法不同，但意思是差不多的：成就事业者，要认清形势，借势而动，顺势而为，唯如此，方能有所作为。如果一味与发展趋势逆向而行，只能输得一败涂地。

要顺势而为，需要对事物发展的规律有深入的研究，社会的发展和经济的运行，其实是一种波段式、螺旋式的前进。服装等时尚的流行，几年时间就是一个轮回。股票市场有涨的时候也有跌的时候，房地产有热的时候也有低迷的时候，如果你能在合适的时机进出，就能低吸高抛；如果节奏踩不对，老是追涨杀跌，接最后一棒，那么一定会碰得头破血流。

因此，顺势而为的关键是要对趋势的发生、高潮和衰退过程有准确的判断与把握。对于这些周期性很强的行业的趋势，要进入就必须在风生水起的时候；及至高潮迭起时，你可手持红旗屹立潮头；待到行业过热时，则应尽量抽身而退。

利用别人的风头让自己出风头

20世纪50年代末，美国的黑人化妆品市场全是佛雷公司的天下。乔治·约翰逊成立的约翰逊黑人化妆品公司，只有500美元资产、3个员工，是典型的小公司。"怎样才能迅速地立足与发展呢？"约翰逊苦苦地思索着。

后来，他终于想出一个点子：用别人的产品烘托自己的产品。他在广告中写道："当你用过佛雷公司的产品化妆之后，再擦上约翰逊的粉质膏，将会收到意想不到的效果。"公司其他人都十分不解："你不是在为佛雷公司做广告吗？世界上难道还有替对手做宣传的人吗？他们的名气不是会越来越大吗？"约翰逊笑着解释说："正因为他们现在风头正盛，我们却没有名气，才需要这样做。现在，在美国没有几个人知道我约翰逊，但是如果我想办法站在美国总统身旁的话，你想一想将是什么样的情况？我一定能成为家喻户晓的人物！推销化妆品的道理是一样的。

这一招果然十分灵验，消费者很自然地接受了他们的产品，销量一天天地上升。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果别人风头正盛，自己却默默无闻，为何不能巧借“东风”为己所用呢？

风头本身就代表一定的社会影响力和号召力，利用别人的风头做宣传更是一种双赢的选择，让别人出尽风头的同时也让自己出尽风头。当然，这其中的效益也是明显的。

利用别人的风头让自己出风头在博弈中的运用非常广泛，不仅可用于商场，还可用于生活的各个方面。

东晋丞相王导就曾用过此法来帮助司马睿夺取江山。那时，晋元帝司马睿还只是琅琊王。王导觉察到天下已乱，便有意拥戴司马睿，复兴晋室。司马睿出镇建康（今江苏南京）后，吴地人并不依附，时过一个多月，仍没有人去拜望他。王导十分忧虑，便想到要借助当地的名人来提高司马睿的威望。

于是他对已有很大势力的堂兄王敦说：“琅琊王虽然仁德，但名声不大。而你在此地早已是有影响力的人，应该帮帮他。”

他们约好在三月上巳节伴随司马睿去观看修禊仪式。

到了那一天，他们让司马睿乘坐轿子，威仪齐备，他们自己则和众多名臣骁将骑马扈从。江南一带的大名士纪瞻、顾荣等人，见到这种场面，非常吃惊，相继在路上迎拜。

事后，王导又对司马睿说：“自古以来，凡能称王天下的，都虚心招揽俊杰。现在天下大乱，要成大业，当务之急便是取得民心。顾荣、贺循二人是当地名门之首，把他们吸引过来，就不愁其他人不来了。”

司马睿听了王导的话，就派王导亲自登门拜请顾荣、贺循。受他们的影响，吴地士人、百姓从此便归附司马睿。东晋王朝终于得以建立。

别人的风头是一种资源，古今皆然，只不过在商品社会它的价值得到了极大的利用和提高罢了。当然，利用别人的前提是不损害别人的利益，并在此基础上让自己的利益最大化，双赢才是两全其美的最佳境界。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8

酒香也怕巷子深

王婆卖瓜，必须自夸

有句俗话叫："王婆卖瓜，自卖自夸。"虽然这句蕴含了一些自吹自擂的意味，但这种自吹的必要性并不是没有道理的。

社会就如同一个大丛林，我们有许多机会都是要靠自己去争取的。如果有能力，就应该自告奋勇地去争取那些许多人无法胜任的任务，千万不要把自己淹没在人群中，或者躲在被人们遗忘的角落里。成功者会让自己闪耀夺目，像磁铁一样吸引各方的注意。

有一匹千里马，身材非常瘦小，它混在众多马匹之中，黯淡无光。主人不知道它有与众不同的奔跑能力，它也不屑表现，它坚信伯乐会发现它的过人之处，改变它被埋没的命运。

有一天，它真的遇到了伯乐。这位"救星"径直来到千里马面前，拍了拍马背，要它跑跑看。千里马激动的心情像被泼了盆冷水，它想，真正的伯乐一眼就会相中我，为什么不相信我，还要我跑给他看呢？这个人一定是冒牌！千里马傲慢地摇了摇头。伯乐感到很奇怪，但时间有限，来不及多做考察，只得失望地离开了。

又过了许多年，千里马还是没有遇到它心中的伯乐。它已经不再年轻，体力越来越差，主人见它没什么用，就把它杀掉了。千里马在死去的一刹那还在哀叹，不明白世人为什么要这么对待它。

客观而言，千里马的一生非常悲惨，甚至有些"怀才不遇"的意味。它终年混迹于平庸之辈中，普通人不能看出它的不凡之处，伯乐也错过了提拔它的机会。但是，造成这种悲剧的是谁呢？是它的主人吗？是伯乐吗？都不是！怪只能怪千里马自身，假如它当初能够抓住机遇，勇敢地站出来，在伯乐面前它能不顾一切地奔跑起来，表现出自己与众不同的优秀品质来，用速度与激情证明自己的实力，恐怕它早就可以离开那个狭窄的空间，到属于自己的广阔天地尽情施展了。

曾经人们总说"酒香不怕巷子深"，其实非也，甚至会耽误很多英雄。试想，要有多么浓郁的芳香才能从深巷里传入人们的鼻端呢？又有多少人能够静下心来寻找这芳香的源头呢？只怕最终也不过落得个"长在深巷无人识"。有些人常慨叹怀才不遇的人，却不知何时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

才会自我醒悟，因为有能力是需要表现出来的，有本事就要发挥出来，不吭声、不动作，谁会知道你胸中的万千丘壑，谁会将你这匹千里马从马群中挑选出来呢？

不少人总是满怀希望地等待着，期待伯乐从远方来发现自己、提拔自己。只可惜千里马常有，而伯乐不常有。并不是所有领导、上司都独具慧眼，将机会拱手送上。在你做白日梦的时候，别的千里马，甚至是九百里马、八百里马们早已迎风疾驰，令众人瞩目，获得了展示自己的舞台。而默不做声的你，自然被淹没在无人问津的平庸者当中。

现实终究是现实，美好的东西不会主动跑到你面前来，一切都要靠你自己主动。要知道，就算天上掉下馅饼，也要你主动去捡，而且你还必须抢先别人一步。金子如果被埋在土里就永远不会闪光。如果要闪光只有两种可能：一种是被矿工侥幸发掘，而这几乎等于不可能；另外一种是通过自己的力量破土而出，如果你努力，如果你是真金，这种可能几乎等于必然。

因此，即便是实力爆棚的人，也要学会表现自己，要善于表现自己，才能让自己的优势展现于世人面前，才能使自己成为求才若渴的人们心目中的抢手货。

以当代现代职场为例，默默无闻、埋头苦干的人，往往不能够得到重用。一个成功的人，不仅仅要拥有雄厚的实力，还要会表现自己，这样才有机会脱颖而出。

正如美国著名演讲口才艺术家卡耐基所言："你应庆幸自己是世上独一无二的，应该把自己的禀赋发挥出来。"在如今这个凸显自我价值的时代，实力已不是成功的唯一条件，还需把自己"捧红"，把自己"炒热"，这是一种把握人生主动的心机。

自卑者错过机遇，自信者创造机遇

自卑的人总喜欢低估自己，自愧无能，甚至自怨自艾、悲观绝望。他们不会在别人面前表达自我、夸夸其谈，更不用说自我夸赞了。他们就像乞讨者一样，永远卑微地活着。即使有好的机遇降临身边，他们也很容易错过。

自信的人却恰恰相反，因为坚信自己一定会成功，他们做事往往胸有成竹，能勇敢地迈出每一步，从而最大限度地挖掘自身的潜力。在他们眼里，外来的挑战虽然很残酷，但不管能不能克服，总有过去的时候。对他们来说，只要心中充满了信念，即便身处逆境，也能够为自己创造好的机遇，同样能赢得无数的掌声。

一个下着小雨的中午，车厢里的乘客稀稀拉拉的，在一个站台，上来了一对残疾的父子。中年男子是个盲人，而他不到十岁的儿子也只有一只眼睛能感光。父亲在小男孩的牵引下，一步一步地摸索着走到车厢中央。当车子继续缓缓往前开时，小男孩开口说："各位先生、女士，你们好，我的名字叫麦蒂，下面我唱几首歌给大家听。"

接着，小男孩用电子琴自弹自唱起来，电子琴音质很一般，但孩子的歌声却有天然童音的甜美。

正如人们所预料的那样，唱完了几首歌曲之后，男孩走到车厢头，开始"行乞"。但他手里既没有托着盘子，也没有直接把手伸到你前面，只是走到你身边，叫一声"先生"或"小姐"，然后默默地站在那儿。乘客们都知道他的意思，但每一个人都装出不明白的样子，或者装睡着，有的干脆扭头看车窗外面……

当小男孩小手空空走到车厢尾时，一位中年妇女尖声大喊起来："真不知怎么搞的，纽约的乞丐这么多，连车上都有！"

这一下，几乎所有的目光都集中到这对残疾的父子俩身上，没想到，小男孩竟表现出与年龄不相称的冷静，他一字一顿地说："女士，你说错了，我不是乞丐，我是在卖唱。"

车厢里所有淡漠的目光刹那间都生动起来，有人带头鼓起了掌，然后，是掌声一片。

一个没有生存能力的孩子，却在顽强不屈地承受着生命给予他的考验。在有人悲叹自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

命运不济的时候，小男孩却用自己的成熟和坚强支撑着自己和一家，用自己的劳动自己的歌声为自己赢得收入。面对别人的嘲笑，他毫无自卑之感，自信坦然地面对。面对这个小男孩，所有的自卑都变成了逃避人生的理由，只要坚持相信自己，掌声一定属于自己。

举世闻名的指挥家小泽征尔，其成名之前，在一次世界优秀指挥家大赛上，他发现了不和谐的声音，觉得乐谱有错。这时，评委们却坚持说乐谱没有问题。面对这些权威人士，小泽征尔斩钉截铁地说："不！一定是乐谱错了！"话音刚落，评委们便报以热烈的掌声。原来，这正是比赛的一部分，小泽征尔的勇敢、自信征服了所有评委。

正是因为相信自己，小泽征尔才果断地跳过了"圈套"。这次的夺魁，也正如一盏明灯，照亮了他的前程！

成功不一定站在智慧的一方，但一定会站在自信的一方。相信自己，就会拥有自己的成就与幸福。如果你真的相信自己，并且深信自己一定能实现梦想，你就一定会成功。因为你相信"我能做到"时，自然就会想出"如何去做"的方法。

有的时候别人（或者整个大环境）会怀疑我们的价值，久而久之，连我们本人都会对自己的重要性感到怀疑，接受了社会强加给我们的角色，变得自甘堕落起来。如果你任由这种事情发生在你身上，你将一辈子都无法抬起头来，只能沿着"乞丐"的道路无奈地走下去。

但如果你能跳过那个"圈套"，大声地喊出"我不是乞丐，我是在卖唱"，一切就会在那一瞬间变得很不同。那是自信的力量，是敢于向自我挑战、超越自我的精神，唯此才能重新评价自我，认真审视自我，深刻反省自我，不断总结自我，从而更好地深化、发展、完善自我；才能焕发心底的勇气与动力，才能经受磨炼和考验，才能承担更多的责任，铸造更辉煌的人生！

请相信自己，如果我们不能做到心灵统一，就不可能发挥出生命的潜在力量，不发挥出潜在力量，就是自己埋没自己。也许你并没有意识到：在大部分时间、大多数事物中，不是别人限制你，而是你埋没了你自己。行动起来，去创造你需要的机遇吧！

聪明人，就要自我推销

表现欲是人们有意识地向他人展示自己才能、学识、成就的欲望。对于我们来说，增强自己积极的表现欲尤为重要。实践证明，积极的表现是一种促人奋进的内在动力。谁拥有它，谁就会争得更能发展自己的机会，从而接近成功的彼岸。

然而在现实生活中，有一些人并不这样看问题，他们对表现欲存有偏见，以为那是"出风头"，是不稳重、不成熟。这样一来，他们不但失掉了很多机会，而且给人留下了平庸无能、无所作为的印象，自然得不到好评和重用。这些现象反而告诉我们，表现欲不足无疑是一种缺憾，积极的表现欲应该成为现代人必备的心理。

自我表现的目的是为了成功地把自己推销出去，让人们看到自己真正的才干与实力，把那些原本可能不属于自己的机会拉到自己的面前，这样成功的机会将会大大增加。

有这样一个故事，讲的是一个多次失业者在面试时推销自己的妙招：

某大公司招聘人才，应者云集。其中多为高学历、多证书，有相关工作经验的人。

经过3轮淘汰，还剩11个应聘者，最终将留用6人。因此，第四轮总裁亲自面试，将会出现十分"残酷"的场面。可奇怪的是，面试现场出现了12个考生。

总裁问："谁不是应聘的？"

坐在最后一排的男子一下子站了起来："先生，我第一轮就被淘汰了，但我想参加一下面试。"

在场的人都笑了，包括站在门口闲看的老头子。总裁饶有兴趣地问："你连一关都过不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了，来这儿又有什么意义呢？”

男子说：“我掌握了很多财富，我本人即是财富。”

大家又一次笑得很开心，觉得此人不是太狂妄，就是脑子有毛病。

男子接着说：“我只有一个本科学历，一个中级职称，但我有 11 年工作经验，曾在 18 家公司任过职……”

总裁打断他：“你学历、职称都不算高，工作 11 年倒是很不错，但先后跳槽 18 家公司，太令人吃惊了。我不欣赏。”

男子站起身：“先生，我没有跳槽，而是那 18 家公司先后倒闭了。”在场的人第三次笑了。一个考生说：“你真是倒霉蛋！”男子也笑了：“相反，我认为这是我的财富！我不倒霉，我只有 31 岁。”

这时，站在门口的老头子走进来，给总裁倒茶。男子继续说：“我很了解那 18 家公司，我曾与大伙努力挽救那些公司，虽然不成功，但我从那些公司的错误与失败中学到了许多东西，很多人只是追求成功的经验，而我，更有经验避免错误与失败！”

男子离开座位，一边转身一边说：“我深知，成功的经验大抵相似，而失败的原因各不相同。与其用 11 年学习成功的经验，不如用同样的时间去研究错误与失败；别人成功的经历很难成为我们的财富，但别人的失败过程却是！”

男子就要出门了，忽然又回过头说：“这 11 年经历的 18 家公司，培养和锻炼了我对人、对事、对未来的洞察力，举个例子吧，真正的考官不是您，而是这位倒茶的老人。”

全场 11 个考生哗然，惊愕地盯着倒茶的老头。那老头笑了：“很好！你第一个被录取了，因为我急于知道，我的表演为何失败。”

在这里，该男子的面试过程可谓一波三折，但整个过程却都是该男子推销自我的表演。因此，要想使别人接纳自己，并重用自己，你必须使出全部招数，竭尽全力去游说，必须有创意，而且具有鲜明的印象，让用你之人因佩服而接纳你。

推销是一种才华，就像是绘画的能力，两者都需要培养个人的风格；没有风格的话，你只是芸芸众生中的一个而已。推销自己是一种才能，也是一种艺术。有了这种才能，人们才可能安身立命，才能抓住机遇使自己处于不败之地。能够将自己推销给别人的人才能推销世界上任何有价值的东西。

一个真正有心机的人，不仅要有能力、会做事，还要会表现自己、推销自己。绝大多数人都有自己的理想和目标，但人生的第一步是必须学会醒目地亮出自己，为自己创造机会。说到底，这是一种观念，是主动出击还是被动选择？其实，这在很大程度上决定着你成功与否。

聪明的人会在蛋糕上裱花

中国台湾作家黄明坚有一个形象的比喻：“做完蛋糕要记得裱花。有很多做好的蛋糕，因为看起来不够漂亮，所以卖不出去。但是在上面涂满奶油，裱上美丽的花朵，人们自然就会喜欢来买。”做完蛋糕有了美丽的奶油花朵，就自然赢得了人们的青睐。作为员工随时不忘向老板报告自己的行动，就是在自己做的蛋糕上裱花，让老板为你喝彩。

有的员工在工作上完全称得上尽职尽责，他的稳重和勤奋在部门里是有目共睹的。可能你会为了核对一个数据，不惜夜以继日，将白天做的工作重新计算一遍，以确保准确无误。然而在部门之外，部门经理以上，就没有人知道你到底多花了多少心思，做了多少额外的工作了。

相反，有的人，论业务熟悉程度不如前者，但工作的积极性很高，不仅虚心向他人请教，而且经常就工作中一些可改进的地方向上级提出合理化建议。在工作空闲阶段，只要看到其他同事忙得不亦乐乎，也会主动伸出援手；或者会自觉找到领导，要求承担额外工作。此外，如果有可能，他还会定期向部门经理汇报最近一段时间工作上遇到的收获和困

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

惑，这样一方面有助于更好地开展工作，另一方面也能使领导了解他的实际工作量等各种客观因素。

生活中常有这样的情况：有的人做了很多，但升迁、涨薪的往往不是他；有的人虽然做的不是很多，但却引来老板的赞赏、同事的羡慕，加薪等好事自然也尾随而至……相信每个人都想做后者不想做前者。

如果老板看不到自己的工作成绩，确实是件相当郁闷的事情。但总体说来，身在职场的人的表现也是各不相同的。有的人非常自信，认为只要自己努力工作总有一天老板会明白；有的人选择随遇而安，并不是很介意；有的人则比较消极，甚至有了破罐子破摔的想法。

那么，在老板迟迟未能看到你的成绩时，该怎么办呢？如何让别人看到你所做的？如何让老板关注你呢？

在老板迟迟未能看到自己的成绩时，你可能会选择跳槽；你也可能抱着“是金子总会发光的”的信念继续积极工作；只有真正聪明的人会主动寻求良机与老板沟通，在恰当的时候呈上你的“捷报”。

在蛋糕上裱花是指作为下属的你在埋头苦干的同时，不要做个“闷葫芦”，像徐庶进曹营时一样一言不发，因为这种类型的人在现代社会上很是吃不开的。要知道老板只能看到你在办公室里上班时间的工作表现，而看不到你为了更好地完成某项任务而加班加点工作的身影。

有些人只顾埋头工作，完成后一交了事，与老板的交流很少。对自己为了完成这项任务加班加点、费劲流汗、耽误时间等，如果你不主动向老板说明，同事一般很少在老板面前提你的情况，你所付出的精力和汗水也就白费了。所以，不但要会干，还要会说，要采取巧妙的方法让老板感到你背后付出的努力和艰辛，也让老板感到你的确是一个勤奋敬业的好下属。

是金子就要让自己发光

表现欲是人们有意识地向他人展示自己才能、学识、成就的欲望。对于我们来说，增强自己积极的表现欲尤为重要。实践证明，积极的表现是一种促人奋进的内在动力。谁拥有它，谁就会争得更能发展自己的机会，从而接近成功的彼岸。

然而在现实生活中，有一些人并不这样看问题，他们对表现欲存有偏见，以为那是“出风头”，是不稳重、不成熟。所以不喜欢在大庭广众面前表现自己，仅满足于埋头苦干、默默无闻。也有一些很有才华、见解的人，缺乏当众展示自己的勇气，遇事紧张胆怯，每每退避三舍。这样一来，他们不但失掉了很多机会，而且给人留下了平庸无能、无所作为的印象，自然得不到好评和重用。这些现象反而告诉我们，表现欲不足无疑是一种缺憾，积极的表现欲应该成为现代人必备的心理。

有一家大型企业到某高校招聘人才，毕业生们非常踊跃，偌大的礼堂座无虚席。首先，人事主管对集团概况、发展简史、招聘岗位与要求等一一作了介绍。这家企业在国内久负盛名，这次招聘开出的待遇条件也相当优厚，未来发展前景非常良好，不少毕业生都很动心，在台下认真地做了记录。一旁的总经理突然说道：“哪位同学觉得自己能够胜任这份职务，可以现在就作个自我介绍。”立刻，会场变得鸦雀无声，众目睽睽之下，谁也不想“出风头”。何况万一人家觉得自己不合适，不是白白丢脸。

总经理非常惊讶，在这些青年人身上竟看不到一点“初生牛犊不怕虎”的闯劲。失望之际，一个男生从后排站起来，他的脸涨得通红，看上去非常紧张，他结结巴巴地说：“您……您好。我是……管理学院……管……管”，“管”了半天，周围的同学开始窃笑。总经理温和地说：“没关系，你先放松一下，再介绍一次。”他腼腆地笑了笑，停了一会儿，这才开口说道：“对不起，我太紧张了。我是管理学院工商系的学生，我觉得自己可以胜任这份工作。贵公司是一家实力雄厚的企业集团，如果能够得到这个机会，我一定会发挥所学，尽我最大努力，做好工作。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总经理点点头，示意他坐下。他拿过麦克风，对台下说："我不了解这位同学的详细情况，但我可以告诉他，他被录取了。他身上有你们很多人缺少的东西，就是勇气。在机遇到来时，大胆表现自己，这就是勇气。年轻人不能没有勇气啊，我们的企业就需要这种积极向上、无所畏惧的青春力量。"

台下的窃笑早就停止了，大家都陷入了深深的思索，而更多的则是懊悔：为什么自己没能站起来展示自我呢？与其说是人家幸运，不如多从自己身上找问题。

一个人若想获得成功，必须善于表现自己。表现自己是一种才华、一种艺术。有了这项才华，你就不愁吃，不愁穿了，因为当你学会了推销自己，你几乎可以推销任何值得拥有的东西。有人具有这项才华，有人就不这么幸运了。

自我表现能够让人变得自信，让人充满激情和力量，给人机会和成功。

善于表现自我的人参与意识和竞争观念都比较强，他们能以积极的心态看待自己，把当众表现当成乐趣和机会，主动地寻找表现的场合，甚至敢与强手公开竞争。所以，他们就比一般人多了参与实践的机会。比如，在会议上发言，表现欲强的人常常主动发言，谈自己的见解。如此不断实践，他们的思想水平和口才就会得到锻炼，得到长足的提高。

他们通常都注意塑造自我形象，有较高的追求。他们为了当众塑造良好的形象，必然以此为动力，努力学习、勤奋工作，不断充实自己，使自己获得真才实学。

一个有才干的人能不能得到重用，很大程度上取决于他能否在适当场合展示自己的本领，让他人认识自己。

每一件小事都是绝佳机会

在很多人眼里，都觉得子敏的运气特别好。

她的专业在这个行业里并不占什么优势，长相一般，能力也并不出类拔萃，但她进入公司后短短的两年时间里，在每一个部门都做得有声有色，每一次调动都令人刮目相看。关于她的崛起，有各色各样的说法，大致上都有这么一点：就是大家觉得是好运气眷顾了她，给了她得天独厚的机会，否则她凭什么从人事部文员到营销部经理，一路绿灯，一路凯歌呢。

只有她自己清楚，机会是怎么得来的。

进这家大公司的时候，专业优势不明显的她先被分到人事部，做一个并不起眼的文员。那个部门，能言善道、八面玲珑的女孩子和深谙权术、势利庸俗的男人比比皆是。她不惹是非，只是恪尽职守。不过偶尔露露锋芒，比如，发现了别人输错了数据，她悄悄将其修正了，并不大肆渲染；领导让她做什么，她就竭尽所能，总是在第一时间做到让人无可挑剔。别人扎堆抱怨工作百无聊赖、老板苛刻、地铁太挤时，她在悄悄熟悉公司的部门、产品以及主要客户的情况。

有一次营销部经理偶尔经过她的办公室，看到她处理一件小事情时表现得十分得体和有分寸，就推荐她去担任他们部门的一个空缺职位。

营销部令她的世界骤然广阔起来。同原先一样，她的特色就是默默地努力。半年后，她的几份扎实的调查分析报告，为她赢得了一片喝彩。一年后，她已经是营销部公认的举足轻重的人物了，看到她在会议上气定神闲、无懈可击地发言，使原来行政部的同事大跌眼镜。

刚刚荣升公司营销部经理不久，老板请她喝茶，问她愿不愿意接受挑战，去情况并不乐观的北方公司。

子敏选择了库存积压最厉害的第一销售处，开始了她的第一步工作。寒冷的冬天，她一个人借了一辆自行车，找公司产品的代理商，了解产品滞销的原因。几个月后，情况就开始明显改善了。

不知情的人，当然以为她这两年走红运，哪里知道她每天工作的艰辛。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一张大单子是去拜访某局长时，偶然听到他同业内另一位局长在打电话，谈论第二天去某风景点开会的消息。子敏回公司后做的第一件事情，就是查了他们在那里入住的酒店。第二天傍晚，一身旅行装束的子敏与局长们相遇在酒店大堂里，她是来自助旅游的，虽然醉翁之意不在酒，但谁也没有看出来，或者说年长的局长们涵养好，不忍心揭穿她。

几天下来，他们邀请她一起参加活动，唱歌、打牌、聚餐。再后来，认识她的人同她关系更密切了，不认识她的人也慢慢接纳她了，她的客户名单上增加了强势的一群人。第一张大单子就在半年后出现在这群人中。

关于机会，子敏最有感触：机会来的时候，并不会同你打招呼，告诉你“我来了，千万不要错过我啊”。不疏忽平时的每一个点滴，做好每一件不起眼的小事，就是在为自己创造最佳的机会。

和子敏不同，那些在职场中的人，只是被动地应付工作，为了工作而工作，他们在工作中没有投入自己全部的热情和智慧。他们只是在机械地完成任务，而不是创造性地、自觉自愿地工作。

这种被动工作的员工，很难在工作中获得成就，最终将一事无成。

如果你想攀上成功之梯的最高阶，你必须永远保持主动的精神，纵使面对缺乏挑战或毫无乐趣的工作，最后也能获得回报。当你养成这种主动工作的习惯时，你就有可能获得成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

9

打肿脸充胖子，把自己“做大”

往脸上贴黄金，增加办事筹码

一般人求人，态度一定会低三下四，让对方可怜，好像只有这样才容易获得救助。这种人见得多了，也就见怪不怪了。如果你一反常规，巧用手段为自己贴金，从气势上并不输给对方，然后你再故意说一些抬高自己身价的话语，对方肯定会想到你或许真的实力不凡。

要知道，人际场上，本就虚虚实实，谁也无法完全摸清伙伴和对手的底细。在这种大环境下，如果你势力较弱而又想把自己事业做大，那么你就应该多往脸上贴些“黄金”，抬高身价，至少给对方一个你实力强大的假象，这样你才能成功地借助对方的力量。

有一年国际木材市场需求增加，价格上扬，某大型林场看准这一时机，将林场的木材推入国际市场，市场反映良好。然而好景不长，几个月后，由于市场竞争激烈，木材的价格大幅下跌，如果继续坚持出口，林场将每年亏损上千万元。面对危机，场长认为，在国际交易中他们是后起者，在强手如林的情况下，挤进去非常不容易，应想办法站住脚才行。如果一遇风险和危机就退出来，那么，想再占领市场就会更困难。于是他决心带领大家从夹缝中冲出去。为此，他亲自参加一些大型宴会，借此搜集信息，寻找合伙对象，开辟新市场。

在一次宴会上，场长遇到国外一家著名的家具生产集团的总经理。场长开门见山，表明希望那家公司能够把他们的林场作为原料采购基地。对方公司总经理说：“现在我们的原料供应系统很稳定，你有什么优势让我们把别的公司辞掉，而选用你们的木材？”场长不卑不亢地列举了该林场三大优势：第一，我们林场的木材质量有保证，有很高的信誉；第二，我们可以长期合作，保证长期供货，长期供应价格上我们可以给予一定的优惠；第三，我们林场有自备码头，能保证货运及时，并有良好的售后服务，更重要的一点是保证信守合同。场长在大谈林场的三大优势后，还不紧不慢地对外方总经理说，林场刚刚与国际上另一家知名公司签订了供货合同。那位经理听说连 A 公司那样的大公司都与中方的这家林场签订了合同，看来林场实力不弱啊！他立即同意就供货问题正式洽谈。签订合同之前对木材进行现场检测。经检测，木林质地良好，是家具原材料的上上之选，经过一番讨论，双方正式签订了合同，也该林场在国际市场上站稳了脚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上例中，那位场长没有刻意地恭维对方，而是底气十足地向对方提出要求，紧接着在不经意中道出自己与另一家公司签订了合同，无形中抬高了林场木材的身价，让对方对他刮目相看，如此一来，事情自然好办多了。

所以，求人办事，手段一定要灵活，特别是在商业场合求陌生人时，如果自身力量较弱，处于劣势，那么你不妨巧用一些手段，往自己脸上贴金，玩个把戏，把身价抬高，增加自身分量，为自己办事创造一些更好的条件。

当然，脸上的“黄金”是有一定限度的，否则无限度地拔高自己只能是玩火自焚。

以小博大，“炒”出你的最大价值

赌博的时候，人人都渴望以小博大，因为这样相对而言赚得最多。其实，在这个凸显自我价值的时代，运用“炒”的技巧彰显自己的价值和突出自己的地位，是人生的一大学问，也是取得成功的一种智慧。

战国时，齐王听信谗言，认为孟尝君的名望高过自己，会威胁到自己的统治地位，于是罢免了孟尝君的职位。孟尝君的门客知道了这个消息，纷纷离去，只剩冯谖一个人。

冯谖对孟尝君说：“请派我到魏国去，我一定有办法让你重新受到国君的重用，增加封地。”

于是孟尝君备好礼物，派冯谖去魏国。

来到魏国，冯谖对梁惠王说：“天下的游士驱车入魏，都想使魏国强盛，使齐国削弱；而驱车入齐的都想使齐国强盛，使魏国削弱。这是因为魏齐两国势不两立，谁能称雄谁就能拥有天下。”

梁惠王听了，问道：“那么怎样才能使魏国称雄呢？”

冯谖并没有直接回答，而是进一步问道：“大王知道齐国罢免孟尝君的事吗？”

梁惠王说：“知道。”

冯谖说：“辅佐齐国使之在天下举足轻重，都是孟尝君的功劳。现在齐王听信别人的谗言，罢免孟尝君，孟尝君心中怨恨，一定会背叛齐国。如果他能投奔魏国，齐国的人心自然随之倒向魏国，齐国的国土就在您的掌握之中了，岂止是称雄而已？大王应该赶快派使者带着厚礼，去迎聘孟尝君，千万不要错失良机。否则，如果齐王醒悟过来，再次重用孟尝君，那么魏齐两国谁能称雄天下，就未可预知了。”

梁惠王听了很高兴，当即派出十辆车，载着百镒黄金去齐国迎聘孟尝君。

冯谖辞别梁惠王，先行赶回齐国，游说齐王：“天下的游士驱车入齐的，都想使齐国强盛，使魏国削弱；驱车入魏的，则想使魏国强盛，使齐国削弱。这是因为齐魏两国势不两立，一旦魏国强盛，齐国就会因此削弱。现在我听说魏国派遣专使，带十辆车，载着黄金百镒来迎聘孟尝君。孟尝君不去魏国就罢了，一旦他去辅佐魏王，天下人都会归附于他。到那时魏国强盛，齐国削弱，齐国的临淄、即墨地区就危险了。大王何不在魏国使者到来之前，恢复孟尝君的职位，增加他的封邑，向他表示歉意呢？这样做，孟尝君一定会欣然接受。魏国再强大，又怎么能强请别国臣子去当丞相呢？”

齐王说：“你说得很有道理。”他当即召见孟尝君，恢复原来的相国职位和封地，还增加1000户封邑。魏国使者恰好在这时来到齐国，听说此事，只好无功返回。

在这个事例中，门客冯谖凭三寸不烂之舌，说服魏王派出十辆车，又载百镒黄金去迎聘刚刚被齐王解除相国职位的孟尝君，之后，冯谖又去面见齐王，报告魏王要重用孟尝君的事情，同时劝说齐王恢复孟尝君的职务。这是一种策略，用现代的话说，冯谖必须先把已经下野的孟尝君在魏王那里“炒”起来，给齐王施加压力，让齐王认识到孟尝君的价值，这样，齐王才能再度起用孟尝君。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在人才竞争的社会里，适当地运用以小博大的炒作技巧，是很有必要的。从某种意义上来讲，它是一种实现自我价值简捷而高效的手段。如果四两拨千斤用得恰当，可收到事半功倍的效果。

制造“地球离开我就不转”，赢得大家重视

在抬高自己身价的方法中，最直接有效的就是提高自己在对方心中的重要性。那么，具体该如何去做呢？

自古便有“物以稀为贵”一说，指一件事物流通和发行得太多，价格就会降低；反之，则会受到人们的重视。这也是为何有些东西被我们见到和听到的次数多了，便被认为普通、没有太大价值。

同样的道理，如果你的形象在一个团体中已经被树立起来了，那么从这个团体中暂时退隐将会让人们更多地谈论你，甚至更多地夸赞你。聪明的话，你就应该学会在适当的时候离开，通过缺席来创造“地球离开我就不转”的效应。

史蒂夫·纳什是一位杰出的NBA篮球明星，他效力于菲尼克斯太阳队，在2004～2005赛季荣膺常规赛MVP（最有价值球员）。

有很多人认为，太阳队之所以有这么强的光芒，不只是因为纳什的出色，更是因为太阳队能人众多，高手如云，他们有超级马里昂，他们有全联盟效用第一的中锋迪奥，是他们和纳什组成的铁三角让太阳队获得如此成绩。

的确如此，当纳什在太阳队的时候，他身边每一个人的数据都是那么漂亮，他们全队六人得分过十是一件十分普遍的事情，而相对于MVP纳什，他所取得的数据只是和往常一样出色而已，队友马里昂的数据之光甚至已遮住了MVP纳什的过人之处。

但是，当纳什受伤后，当他们在主场迎战西部第一的马刺队时，没有纳什的太阳队在第四节一开始就落后客队22分之多，让比赛早早地进入了垃圾时间。往日豪取30多分的马里昂不见了，刚被评上第一效用中锋的迪奥居然成了助攻王，而太阳一向的置敌死地的法宝——流畅有效的快攻也不见了……纳什不在场上，他带走的绝不仅仅是他个人的数据，他的缺席让整支太阳队都找不到进攻的节奏，他的缺席让强队太阳在马刺队面前显得如此的不堪一击，他的缺席充分体现了他MVP的价值，无人能够取代的价值。

像纳什这样，偶尔玩“消失”，对许多人来说是司空见惯的手段。

明代的著名政治家张居正，曾经被政敌们群起而攻之，张居正就向皇帝递交辞职信，表示年老体衰，不堪重负，希望能退休回去养老。当时的皇帝也有些希望张居正退休，以便取得实权，于是便有批准其申请的打算。但是皇帝突然发现离开了张居正，许多事情完全没办法继续进行下去，最后只得驳回了张居正的辞职信，同时也让那些状告张居正的官员们闭上了嘴。张居正就是用这种方式展现了自己的价值，让皇帝意识到了他的重要性。

生活中，你一定有这种感觉，当你拥有一件事物或一个人的时候，因为你可以轻易得到，所以你并不看重，更不会去珍惜。但当你在某一天突然失去那些你本来不在乎的东西时，你才会突然发觉，原来，它对你是如此重要。就像纳什和张居正，只有在他们缺席离开的时候，身边的人才会真正发现他们的价值。也许他们并不是最善于表现自我的人，却绝对是整个团队的灵魂所在。这也是为何人们常说“失去了才懂得珍惜”。

有心机的人，总是能充分地利用这一点，巧妙地让所有人都知道他们的重要性。但这也是有前提的，那就是自身必须具备超越他人的实力，具备别人所不具备的才能，如此才能通过适时缺席达到“地球离开你就不转”的效果，变成一个不可取代的人物。反之，缺席并不会产生什么不良影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给魅力加点“磁性”，吸引更多的人

美国著名成功心理学大师拿破仑·希尔博士说：“真正的领导能力来自让人钦佩的人格。”积极、真诚、守信、勇敢……能将这些世人向往的因素集于一身者，其魅力的人格便会在无意间吸引许多人，视其为一种信仰，甘愿成为其信徒。

无数事实证明，想要成为精神领袖，让周围的人们追随你，形成一个凝聚人心、催人奋进、具有强大吸引力的领导核心，仅仅依靠体制和职务赋予的权力是远远不够的，还需要给自身的魅力加些能让众望所归的“磁性”。

在封建社会，统治者为了加强君权，经常采用的一个手段便是极力美化君主的人格：“神圣者王，仁智者君，武勇者长，此天之道、人之情也。”统治者总是力图使人民相信：君主的人格是完美的，君主即代表着伟大、睿智、圣明、仁德、英武。

其实，古代不少君主不仅不可能具备上述美德，而且也不需要在实际上去追求这些美德。他们所要做的，仅仅是一番虚伪的表演，只要在臣民心目中造成君主人格神圣完美的假象，就算达到了目的。但他们十分注意，不从自己的口中露出一言半语不是上述美德的话，并且注意使那些看见君主和听到君主谈话的人都觉得君主是位非常之人。这样才能达到“顺应民心”的目的，为自己创造一大批忠心追随的信徒。

从积极的角度看，封建统治者非常重视提升自己的人格魅力，以此来加强自己的精神感召力和影响力，让人们心甘情愿地追随自己。人格魅力能创造多大的影响力？时代华纳总裁史蒂夫·罗斯为我们做出了回答。

虽然罗斯的生活沉浸在幻想之中，他的行事作风专擅独裁，但他绝不露出一副高高在上的模样，即使对低下的人也绝不摆出一副盛气凌人的架势。他至少不会给人以妄自尊大的感觉，他能顾及别人应有的尊严。

得力干将达利是这样表述罗斯的“亲和力”的：“罗斯对周围人物的感受处处可见，他和每一位秘书都曾亲切地交谈。如果他离开时忘了向安或玛莉莎（达利的助理）道再见，他会说‘天啊！我忘了说再见’，然后再折回去。如果他留在公司而由安替他做任何事情的话，第二天就会有一打红玫瑰放在她的桌上。”为了和公司低层的员工打成一片，罗斯可以说费尽了心思。他确实成功了。所有人都从内心深处尊敬他、感激他，并自动自发地追随他。

对于手下的得力干将，罗斯则另有一套方案创造信徒。他赋予部门主管绝对的自主权，他告诉他们犯错无妨，但就是不要太离谱。因此，他鼓励主管要有自己就是老板的意识。罗斯言行如一，从不干涉主管的决策，无论是否景气，他永远是他们忠实的支持者。这种亲切、温厚、如慈父般的作风完全符合他的个性，并且深入人心。当其他同行的管理阶层因流动率太高而元气大伤之际，华纳的高级主管一律长期留任。每当他的控制权受到来自合并的挑战时，他手下的主管便群起反对他的对手，从而帮助他渡过一次次的权力危机。

罗斯知道，要使员工真正成为信徒，还必须给他们以实惠。无论如何，运用各种手段将公司的财富与同僚共享，对罗斯而言似乎是天经地义的事。谈起薪资、津贴和一些千奇百怪的福利措施，华纳可说是一应俱全，称得上真正的全能服务公司。罗斯让他手下大将各个成为千万富翁，他们对他奉若神明，事实上，他的周遭人士对他不但绝对忠诚，而且近乎个人崇拜。

除以上几点之外，罗斯获得人们信仰的保证是他迷人的梦想以及实现梦想的超凡能力所建立起来的良好信誉。“要与罗斯相处，就必须是他忠诚的信徒。一旦进入他的世界——那里强调的是忠诚——则你的梦想（依照他的指示）都能够实现。”

古往今来，信徒式文化一直是维系人心的重要因素。就拿世界500强的宝洁公司来说，信徒式文化也产生了良好的效果。宝洁长期以来一直细心挑选新员工，雇用年轻人做最初级的工作，然后把他们培养成具有宝洁思维和行为方式的人，再让这些在宝洁文化中成长起来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的“宝洁信徒”做中高级管理人员。这些忠实的员工在宝洁内部形成了上下一心、团结奋进的气氛，大家群策群力，以公司发展为信念，以信徒式的狂热，贡献出自己的全部力量。

所以，充满“磁性”的人格魅力，才是聚集众人的精神力量。当你带着动人的人格魅力站在人们面前时，无需聒噪的鼓动与召唤，他们也会紧紧地追随在他身边，为你的目标而奋斗，为你的梦想而努力。

在形象名片上下功夫，谁都会对你印象深刻

交际场上，有的人能如鱼得水，有的人却跌跌撞撞。对此，人们总喜欢用“同人不同命”这个词进行解嘲式地概括。那么，为什么同样的人生，却有着不同的境遇、不同的结果呢？

生活经验告诉我们，每个人都想追求完美的人生，但很少有人真正注意自己在社会交往中的形象。这种形象不仅仅是仪容仪表的刻意修饰，更是温和的性格、积极的心态、文雅的修养带给人的影响力。

正如古代哲人穆格发所言：“良好的形象是美丽生活的代言人，是我们走向更高阶梯的扶手，是进入爱的神圣殿堂的敲门砖。”一个注意形象并自觉保持好形象的人，总能得到人们的信任，总能在逆境中得到帮助，也必定能在人生的旅途中不断找到发挥才干的机会，最终做到时刻用自己的风采魅力影响别人，活出真正精彩的人生。

可以毫不夸张地讲，好形象是人生的一种资本，充分利用它不仅能给你的日常生活增光添彩，更有助于提升你的影响力。

宋庆龄女士是全世界公认的伟大女性，她除了拥有崇高的品质、高尚的人格外，还具有美好的仪表形象。

美国作家艾斯蒂·希恩曾在作品里这样描写她：“她雍容高贵，却又那么朴实无华，堪称稳重端庄。在欧洲的王子和公主中，尤其年龄较长者的身上，偶尔也能看到同样的影响力。但对这些人而言，这显然是终生培养训练的结果，而孙夫人的雍容华贵与众不同，这主要是一种内在的影响力。它发自内心，而不是伪装出来的。她的胆略见识之高，人所罕见，从而能使她在紧要关头镇定自若。同时，端庄、忠诚和胆识又使她具有一种根本的力量，这种力量能够消除人们由于她的外表而产生的那种柔弱羞怯的印象，使她具有坚毅的英雄主义的影响力。”

宋庆龄女士的一生成功印证了这样一个观点：一个人具有好形象，除了展示个人的气质风度外，更有助于提升自己的影响力。形象是人生的一种潜在影响力。

由于每个人都是这个世界上独一无二的，所以每个人的形象，无论好坏，也都是充满着独特影响力的。因此，形象是每个人向世界展示自我的窗口，向社会宣传自我的广告，向别人介绍自我的名片。别人从我们的形象中获取对我们的印象，而这个印象又影响着他们对我们的态度和行为。我们也正是在这个最基本的互动过程中，追逐着自己人生的梦想，实现着生命的价值。

同时，良好的形象有助于增进人际关系，营造和谐气氛，令你在社会中左右逢源，无往不利，从而促进你的成功。

红顶商人胡雪岩在上海新开张的商行遭到当地商人的联合挤兑，不久就波及了大本营杭州。一些大客户生怕胡雪岩垮台，闻风而动，都准备中止和他的生意往来。

这天胡雪岩从上海回来了，他们悄悄躲在暗处观看，以为会看到胡雪岩灰头土脸的样子。结果他们失望了，他们看到了衣着鲜亮、精神抖擞的胡雪岩。

他们还不放心，又跟踪胡雪岩到他的商行去。他们认为胡雪岩会暂停生意进行整顿。可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是胡雪岩的商行不仅没有关闭，而且他还亲自坐镇，在柜台上悠然自得地喝起茶来。这令他们糊涂了，一个人遭受这么大的打击，竟然还能够如此镇定从容？最终，胡雪岩的气度征服了他们，他们又对胡雪岩恢复了信心。

其实，当时胡雪岩的处境已是山穷水尽，就是凭他那坚如磐石的镇定形象，才稳住了不利的局面。

曾有人说过："形象是一个人的招牌，坏形象会毁了你的一生，而好形象会令你的影响力迅速提升。"

没错，尤其在今天竞争日益激烈的社会里，每个人都承受着巨大的压力，同时又被利益驱使着，犹如急流中团团旋转的浮萍。如果我们能静下心来，认真地树立起自己的好形象，那就好比给自己的人生打造了一块金招牌，能令你在风高浪险的生命历程中从容地经营人生，从容地成就人生。

好形象如果能够充分运用，将有助于提升你的影响力，促进你的成功。

所以在交际前先把自己的仪表、形象修饰好。"欲把西湖比西子，淡妆浓抹总相宜"。只有掌握了修饰美的"修饰即人"的指导思想及"浓淡相宜"的美学原则，才能使美的修饰映照出一个人蓬勃向上的精神风貌，才能帮助我们提高办事能力。

"修饰即人"是说修饰美能反映一个人的追求及情趣。美的修饰要考虑被修饰者的年龄、身份、职业等，教师、医生就不宜打扮得过艳，学生应当讲究整洁。例如，《小二黑结婚》里的"三仙姑"，醉心于"老来俏"，可是："宫粉涂不平脸上的皱纹，看起来好像驴粪蛋上下了霜。"这样的打扮如果说是跟她的年龄、身份不符的话，那么这和她这个人物的那种虚荣、轻浮和愚昧的人格倒是挺相称的。

"浓淡相宜"是说修饰不能片面追求某一局部的奇特变化，而应注意统一协调，否则会失去比例平衡，以致俗不可耐，弄美为丑。一个人如果想受人尊敬，首先必须注意的是衣着的整齐清洁，让人觉得自己为人端庄、生活严谨。况且化妆的本意是为了掩饰缺点以表现优点，所以，如果为了掩饰缺点而化妆过浓时，优点反而被破坏无遗。因此，欲将良好的风度、气质呈现在众人面前，应持淡雅宜人的化妆，不可把脸当做调色盘，不可把身体当作时装架，这也就是所谓有个性的妆饰，它是在表现本身的修养，同时也表现人格，因此必须使看的人感到清爽和产生好感才行。

总之，你与他人打交道时，留给别人一个深刻的、难以磨灭的印象。这会为你的成功办事增"辉"不少。

在重要场合"曝光"，让更多人认识你

日常生活中，人们总喜欢用"曝光率高"来形容成功人士或知名人士。其实，真正出色的人士，都是懂得利用一切机会让自己在重要场合"抛头露脸"，因为这样可以让更多的人认识自己，扩大自己的影响力，提升知名度。

由于在重要场合"曝光"自己需要面对很多人，有认识的，也有不认识的，所以对个人来说是需要很大勇气的。想做到这一点，必须克服胆怯、羞涩的心态，要对自己充满自信，讲话或办事应当底气十足，这样才能赢得诸多人的青睐。

平时，我们应该关注些身边的各种仪式，积极甚至自荐地前往参加。例如，你的公司因职员有红白喜事而举行的仪式，因有人要出国或退休而举办的派对，因有人得到提升或费尽周折挖过来某个能人而举行的欢庆，或因解决了一个大难题而来个小小的庆典……都是你"曝光"自己的好机会。尽量多地参与这种活动，并在这种场合里做段精彩的演说，或者送点什么礼物，举止得体，饮酒有度，保证不显尴尬、不出洋相，你的个人形象、知名度一定会增色不少。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当朋友举行婚礼的时候，我们也可以借此机会，在朋友的亲人及朋友面前“曝光”自己。一般而言，这种情况下大家还都不认识你。那么，你不妨在婚礼正式开始前向新郎新娘、其父母们作一番自我介绍，说说你是谁，为什么会前来参加婚礼，代表谁来的等，然后呈上你的礼物，并适当地祝福新人。这样他们一定会对你的举止印象深刻并心存感激。婚礼开始后，你可以在享受这种喜气聚会的气氛和环境，观察一下周围形形色色的人，通过聊天、献歌或敬酒等活动，让自己充分“曝光”，使更多的人认识你。

除了自己主动去参加别人的活动外，你还可以自己组织漂亮的聚会，如生日宴会、孩子满月、乔迁新居，等等。一旦你成为聚会的主人，应好好计划一下，或者将它委托给某个具有丰富组织经验的高手，尽量让你的客人和你都感到有趣，要让他们记住这段快乐的时光，并觉得你不愧为一位细心而好客的主人。这样，一定会有很多人在这次聚会上记住你。

要记住，你在重要场合仅仅是“曝光”自己还远远不够，因为“曝光”的真正意义是要给在场的人留下深刻印象。你在“曝光”的同时必须不断地寻找机会宣传你自己—你的主张和你的价值，等等。你可以通过发言、演讲等自我宣传的形式，也可以请知名人士或朋友进行当众介绍，总之要让自己深入人心。

此外，宣传自己也要遵循一定的原则，过于明显的个人宣传恰恰适得其反，会让别人误以为你在自我吹嘘、炫耀价值，因此在宣传时不要弄许多花招噱头，应当谦和地、不温不火地展现你自己，以免哗众取宠、吹毛求疵。

制造一些神秘感，勾起他人注意

虽然我们常说爱情应该是纯真、圣洁的，但在爱情中，切忌一切如白开水一般透明清澈，而是应该“汪汪如千顷陂，澄之不清，淆之不浊”。

小萌和男朋友恋爱7年了，虽然一直没有步入婚姻的殿堂，但两人感情非常好，而且对未来的婚姻充满信心。不少人逗小萌说：“人家都说七年之痒，到现在还没有领证，你怎么还那么死心塌地跟着他呀？”对此，小萌每次都是毫无忌讳地回答：“看多了和我一样工作背景的人，对异性有些麻木了。而他从事的职业比较特殊，身为公安干警，他从不和我谈工作上的事。常常一个电话打来，他就马上从恋人的角色转换，匆匆赶去工作。无论我怎么问，他都不说去干什么，而他越是不说自己去干什么，我就越想知道，我会坐在约会的地方慢慢地想他、等他的电话——觉得很过瘾。或许正是因为这种神秘感让我开始对他着迷。”

小萌的男友是在无意之间给她留下了神秘感，通过激起小萌的好奇心，将小萌的心牢牢地抓住了。不过，让自己有神秘感，还要求在表白爱意时不能太直白。含蓄一些，如某些恋爱高手只是对一个女孩好，可就是不说自己喜欢她，搞得对方牵肠挂肚，最后他朦朦胧胧地说了心思，女孩就成了他的女朋友。

人常说“得不到的东西总是最好的”，因为想象力比视力能量更大。不仅爱情如此，社会上的一些非常重要的人物，也总是为保持神秘感，偶尔故意减少自己在公众场合露脸的次数，吊大家的胃口。例如，有些明星故意缺席自己的新片宣传会，有些人名人故意让他人代替自己出席某些颁奖典礼，等等。

所以，我们在现实的生活中也应学会巧妙地给自己制造些神秘感。那么，具体该如何去做呢？下面三点是较好的参考：

1. 语言搪塞

很多社交高手在被问及近况时，总是不经思索地回答：“好忙喔！时间好像都不够用呢！”之类的话，并且显露出一副满足的表情。如果问话方继续说道：“没关系，能者多劳嘛！”或者：“哇，那真是辛苦啊！”高手们必定神气活现，却装着谦虚地回答说：“唉，属

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958318088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

黄牛的，劳碌命啊！”

其实，虽然他们口头上是抱怨，内心却存着炫耀。对于生活的繁忙，他们未必介意，多数是想借着声称自己忙碌，来展示自己的能力，提高自己的身价。所以，你不妨运用些语言的搪塞技巧，把自己扮演成一个大忙人，从而吊起想见你的人的胃口。

2. 表示你胸怀大志

让别人钦佩自己的方法很多，其中最有效的方法是让人感到你非常有发展前途。一个著名作家曾在杂志上发表大作，介绍他年轻时的一个同事。这位同事年轻时就很有抱负，常对人说：“我今后一定要成为国会的议员。”然而这位同事到最后仍未实现当议员的梦想。但在当时，许多同事都认为他有远见，很了不起，甚至公司方面也对他产生了“能有这种志气的人在我们公司服务，真是难得”的评价。所以，他很快就升为部长，并在不久后被提升为公司经理。

就像老师喜欢有远大抱负的学生一样，人们总是欣赏胸怀大志的人。要知道，即使你的蓝图完全不可能实现，同样能给人留下很好的印象。所以，你不妨对你的同事或朋友说：“我将来要拥有自己的公司，而且一定要实现这个计划”，并将这样的话重复数次。这样，连那些原本不太相信的人，也会不知不觉地认为：“他很有可能干出一番轰轰烈烈的事业来，不可小觑啊！”有一个将来的发达者做朋友，人们会有沾光的心理，于是对你更加关注。

3. 表现得非常能干

无论在职场，还是商场，人们总喜欢对能干的人竖起大拇指。所以，你如果自己的记事本或备忘录写得满满的，然后有意无意地拿给别人看，就会给对方造成这样的感觉：“这个人太能干呢！”因为在人们眼中，整日繁忙、交际广泛的人大多是神通广大的，从而为自己打造出万人求的样子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10

以“软火”炖熟“硬骨头”

以柔克刚，滴水穿石

中国人为人处世讲究方圆之道，讲究以柔克刚，而“柔”的做人智慧不仅仅是一种退让，还是一种审时度势，一种宽容的态度。只有恰当地运用和把握“柔”的尺度，才能成为最后的胜利者。

清初的孝庄皇后就是一位深知以柔克刚精髓的女人。

皇太极因病猝死，前一天还如平素一样忙碌一天，晚上却离世，“储嗣未定”。当时有希望继承皇位的主要有三个人：皇太极长子豪格、第九子福临和皇太极十四弟多尔衮。前后两者都手握重兵，实力不俗。只有中间的福临，虽然颇得皇太极的宠爱，但只有六岁，缺乏实力。八旗中，支持豪格和多尔衮的各占三旗，剩下的两旗则比较中立，只强调支持先帝的儿子，至于哪个儿子倒无所谓。

豪格与多尔衮两个集团在继承人会议上剑拔弩张，互不相让。最终有个折中方案出来：让福临即位。鹬蚌相争，渔翁得利，幼小的福临不费吹灰之力登上帝位。

而多尔衮毕竟势力强大，且对于皇位非常向往。由于他在诸王大会上首倡立福临，格局一成，便难以出尔反尔，推翻前议了。虽然他是摄政王，掌握大清军政大权，一人之下，万人之上，但毕竟没有遂其所愿，还是一种缺憾。因此，他对于孝庄母子来说一直是个威胁，于是孝庄只得以柔克刚，隐忍、退让，委曲求全。她不断给多尔衮戴高帽、加封号，以不使多尔衮废帝自立。因此，从“叔父摄政王”到“皇叔父摄政王”，乃至“皇父摄政王”，最后，她不得不以太后的身份下嫁多尔衮，福临称多尔衮为“皇父”，诸臣上疏称“皇父摄政王”。遇到元旦或者其他庆贺大礼，多尔衮还要与皇帝一起接受百官的朝拜，这便最大限度地满足了多尔衮对皇位的野心，化解了孝庄母子的危机。否则，孝庄母子根本敌不过手握重兵的多尔衮，顺治的皇位就更是个问题了，这一切不得不说是孝庄的功劳。

可就在这场权力斗争刚告一段落时，孝庄又陷入家庭矛盾的旋涡中。

满蒙联姻，是清太祖努尔哈赤在位时定下的国策。因为，清帝国的建立，蒙古八旗也立下汗马之功，蒙古王公在清廷政治生活中，一直是一股倚为股肱的力量。为了确保这种关系代代相传，也为了保持自己家族的特殊地位，福临即位不久，孝庄就册立自己的侄女博尔济

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吉特氏为皇后。待福临亲政，就大礼完婚，正中宫之位。自古帝王婚姻，总是带有明显的政治色彩，人的喜好与感情则是次要的。而福临恰恰缺乏一种胸怀，他更多地以自己的好恶来对待这种关系。他的皇后博尔济吉特氏聪明、漂亮，但喜欢奢侈，而且爱嫉妒。本来，作为一个贵族出身的女子，这些并不是什么大毛病，但福临却不能容忍，坚决要求废后另立。这个未成年的皇帝性格十分执拗，尽管大臣们屡次谏阻，他仍然坚持己见，毫不退让。

顺治十年（1653 年）八月，孝庄拗不过儿子，只好同意，皇后降为静妃，改居侧宫。为了消除这一举动可能带来的消极政治影响，孝庄又选择蒙古科尔沁多罗贝勒之女博尔济锦氏进宫为妃。但福临对这位蒙古包里出来的漂亮姑娘同样不感兴趣，反而如痴如醉地恋上了同父异母弟博穆博果尔的福晋董鄂氏。博穆博果尔经常从军出征，董鄂氏出入宫苑侍候后妃，与福临相识并坠入情网。孝庄察觉出这一危险的苗头，立即采取措施，宣布停止命妇入侍的旧例，同时赶紧给儿子完婚，博尔济锦氏成为第二任皇后。但这一切并不能阻止福临对董鄂氏的迷恋。为了获得更多接近董鄂氏的机会，顺治十二年（1655 年）二月，福临封博穆博果尔为和硕襄亲王。后来，博穆博果尔得悉其中内情，愤怒地训斥董鄂氏。这事被福临知道，他打了弟弟一耳光，博穆博果尔羞愤自杀。

宫中发生了这种事情，传扬出去自然是不光彩的，孝庄悄悄地处理了这件事：博穆博果尔按亲王体例发丧，二十七天丧服期满，董鄂氏被接入宫中，封为贤妃。一个月后，又按儿子的意愿，晋封她为皇贵妃。

后来，董鄂妃病逝，顺治帝也追随而去。孝庄便扶植八岁的玄烨登上皇位，是为康熙帝。

孝庄在辅佐皇子的路上，以柔克刚，委曲求全，终于换来了大清的几百年基业，这就是成大事者当借鉴的地方。

老子在《道德经》中指出，天下再没有什么东西比水更柔弱了，而攻坚克强却没有什么东西可以胜过水。这也是为何会有“水滴石穿”一说。

言拙意隐，辞尽锋出

道家经典之作《止学》有言：“物朴乃存，器工招损。言拙意隐，辞尽锋出。”意思是，事物朴实无华才能得以保存，器具精巧华美才招致损伤。拙于言辞才能隐藏真意，话语说尽锋芒就显露了。

这不仅是一种哲学，更是成功为人处世的一种智慧。

王陵早年追随汉高祖刘邦东征西讨，十分勇敢。他为人仗义，性喜直言，争强好胜之心从不改变。

王陵的母亲曾被项羽抓为人质，王陵派人去楚军营中探望，他的母亲就私下对来人说：“请转告我儿，不要为我担心，好好地辅佐汉王吧。他样样都好，只是说话无忌，让我放心不下，让他以后慎言，这是我最后的嘱托了。”

王陵的母亲言罢自刎而死，绝了项羽的招降王陵的念头。

刘邦很讨厌雍齿，王陵却因早年和雍齿交好，始终不肯背弃他。刘邦一次把王陵召来，脸色阴沉地对他说：“雍齿为人卑鄙，行多不检，许多人都唾弃他。你和他并不是同类之人，我真不明白，为何你们能相处呢？”

王陵沉声说：“主公不喜欢的人，别人就不敢和他交往了。我看不出雍齿有什么不好，再说这也只是我的私事，主公何必干涉呢？”

刘邦心中有气，却也不便发泄，只好挥手让他告退。

王陵亦有怨气，就和好友周勃说了此事，周勃连叹数声，口说：“你不该和主公直言呐。主公向来恨雍齿，人人皆知，你不避嫌和他交往也就罢了，又怎能说出自己的心里话呢？这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

件事可大可小，主公一定会记挂在心的。”

王陵不服，仍道：“我忠于主公，从无二心，几句实话他也会放在心上？大丈夫光明磊落，畏首畏尾，口是心非的事不该去做。”

平定天下之后，论功行赏时，刘邦却不肯给王陵厚封，只封他为安国侯。许多人为王陵求情，刘邦却正色说：“行军打仗，王陵功劳不小，可他别的方面就无过人之处了。打江山绝非只知勇猛这么简单，他还有什么委屈的呢？”

王陵心有怨气，直欲找刘邦争辩，他的家人跪地哭劝他说：“你的毛病全在嘴上，到了现在你还想惹祸生事吗？只怕你去理论，我们也和你一样活不成了。”

王陵这才作罢。

刘邦死后，惠帝继位，吕后掌权。王陵任右丞相两年之后，惠帝去世。一日，吕后把王陵和陈平、周勃等人召来，对他们说：“天下太平，吕氏出力甚多。我想让吕氏子弟称王，可以吗？”

陈平、周勃相视一眼，俱不作声，王陵却马上出言说：“先皇曾宰杀白马，歃血订盟，说‘倘非刘氏而立为王，天下人共击之。’先皇遗训如此，不能改变。吕氏立王之说，便不可行了。”

吕后十分不悦，转而问陈平、周勃的意见，他们二人却道：“时势有变，其道自不同了。先皇平定天下，分封刘氏子弟为王，理所应该。如今太后临朝执政，吕氏子弟又有大功于国家，称王自无不可，合当施行。”

吕后笑逐颜开，对他们二人连连夸奖。

事后王陵指责他们阿谀奉承、背弃先皇，陈平答道：“谏阻无益，强辩自不可取。我们当面谏阻不如你，可日后保全国家，安定刘氏后人，你就不如我们了。”

王陵被罢除宰相，十年后病死。而陈平和周勃却保全下来，成为日后诛杀诸吕的主力，重兴了汉室江山。

王陵虽然一心效忠朝廷，做事卖力，可是到了头来，偏偏毁在自己的“直言不讳”上。这不仅是他个人的教训，也是我们所有行走江湖、闯荡社会之人都应牢记的教训。

言辞谨慎，不露锋芒，常常是成大事者智慧的显现。浅薄者信口开河，不仅暴露了他们的肤浅，也让人一眼看穿其心意，其架势更讨人生厌。言语作为了解一个人的重要窗口，如果不有所节制，他就毫无秘密可言；言语作为交际的一个重要手段，只有措辞得当，有所保留，才能事业有成，与人无咎。

绵里藏针，柔中带刚

先说软的，可以在强敌面前取得进一步论辩的机会；再说硬的，就可以显示一些威胁的力量。软的为绵，硬的为针，是为绵里藏针。

“绵里藏针法”的运用，招数因人而异，窍门却一通百通。

春秋时期的晋灵公奢侈腐化。某年下令兴建一座九层高的楼台，群臣劝说，他火了，干脆又下了一道命令，敢劝阻建九层台者斩首。这样一来便没人敢说话了。

只有一个叫孙息的大臣很讨灵公喜欢。他就告诉灵公说他能把九个棋子摞起来，上面还能再摞九个鸡蛋。灵公听了，觉得这事儿挺新鲜，立即要孙息露一手让他开开眼界。孙息也不推辞，就把九个棋子摞在一起，接着又小心翼翼地把鸡蛋往棋子上摞，放第一个，第二个……

孙息自己紧张得满头大汗，战战兢兢，看的人也大气不敢出一口。如果孙息不能把鸡蛋摞好，就犯了欺君大罪，是会被杀头的。

这时，灵公也憋不住了，大叫：“危险！”孙息却从容不迫地说：“这算什么危险，还有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比这更危险的事哩！”灵公也被勾起了好奇：“还有什么比这更危险？”

孙息便掂掂手中的鸡蛋，慢吞吞地说：“建九层台就比这危险百倍。如此之高台三年难成，三年中要征用全国民工，使男不能耕，女不能织，老百姓没有收成，国家也穷困了。而国家穷困了，外国便会趁机打进来，大王您也就完了。你说这不比往棋子上摞鸡蛋更危险吗？”

灵公吓得出了一身冷汗，立即下令停工。

孙息让晋灵公看了场不成功的杂技表演，更受了一次形象生动的批评，那味道确实是又甜又苦。正在气头上的人，是难以与他正面争辩的。何况他还有无上的权威支持，那更是老虎屁股——摸不得。然而，“绵里藏针法”每每在这样的关键时刻，能起到扭转乾坤的作用。

庄重显力量，风趣显风度。在论辩中做到既庄重又风趣，可以叫对方无力招架，自叹弗如。庄重为绵，风趣为针，是为绵里藏针。

赵、魏等国合纵，赵为争夺合纵的领导地位，献出百里土地，请求魏国杀死魏相范座。

范座入狱后，上书给魏王说：“臣听说赵王要拿方圆百里的土地为代价，请求杀死我。杀死一个无罪的范座，不过是小事一桩；而得到百里的土地，可是很大的利益，臣暗自为大王感到得意。话虽然这样说，却有一点不可不留意，如果百里的土地没能到手，被杀死的人可就不能复生了，而且大王还一定会被天下人所耻笑。臣以为与其用死人同赵国做交易，不如拿活人做交易更好。”

最后，魏王释放了范座。

范座先请求大王赐他一死，然后再剖析这一行为的后果，让大王定夺取舍，自己不明确表态，可见绵里藏针的手法十分高明，尤其适合用在与地位比自己高的人身上。

一般来说，绵里藏针，话里藏话，总体上有两个基本功：一是能够听出对方的弦外之音，恶毒之意，否则便会成为笑柄，白白赔了笑脸；二是要委婉含蓄地表达自己，话要说得很艺术，让听话之人心领神会，明白你话中的锋芒所在。

所以，日常交际、辩论等时候，你不方便直接使用钢的策略，不妨将刚置于柔中，采用绵里藏针的策略，往往收效更显著。

乱其心智，不战而屈人之兵

有“气”才有“力”，心志乱了，再强壮的体魄也不堪一击。所以若能扰乱敌手心志，也就等于从根本上打乱了敌手的阵脚。

唐玄宗靠“政变”上台，所以当上皇帝后也很不安心。

不久，玄宗在骊山阅兵式上，以军容不整为由，判功臣兵部尚书郭元振死罪。大臣纷纷求情，请皇上看在郭元振功劳盖人的分上，饶他死罪，却被唐玄宗以赏罚有道之名拒绝了。最后郭元振被流放新州。

宰相刘幽求也是大功臣，他一贯和武党抗争，除灭韦党和太平公主，他也参与谋划，其功非小。玄宗因为一件小事就将他罢相，还告之说：“百官之首当为百官作则，故朕对你要求甚严，也是正常之举。”

刘幽求十分不满，背后发牢骚说：“皇上现在不念恩义，判若两人，他不该如此待我啊。我为他出生入死，谁知却落得个这样下场！”

玄宗闻知马上又下旨把他贬为睦州刺史，并对群臣激愤地说：“天下多乱，朕当严治臣子，此朕之职也。刘幽求以功和朕对抗，口出不逊，这便是大罪。朕若徇情枉法，让人有了造反的口实，朕怎会做此蠢事呢？”

后来，功臣王据、魏知古、崔日用也都一一被贬，朝中再无人敢以功臣自居。群臣整日

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

战战兢兢，玄宗这才罢手。

震慑之法不仅在古时是帝王之策，在现代社会也用处多多。点醒对方心中的畏惧，有时一句话就可胜过千军万马。

王斌是某村的村长，在村里有很高的威望，村子里的大小事宜都会找他来帮助解决。有一次，村里有名的“恶媳妇”又开始对自己的婆婆破口大骂，却没有人敢管她的闲事。王斌对此也深知，只是没有合适的机会教训她。

这个恶媳妇又在很嚣张地高声叫骂，骂的内容越来越不堪入耳。王斌走了过去。这恶媳妇平时就对王斌很有意见，认为他管闲事太多，见王斌来了，她的叫骂声更大了。

对于这种人，只能对她进行震慑，因为任何劝说都不会起作用的。于是王斌走过去，说了这样的一句话：“我听说你的那个小叔子快从监狱里出来了，你知道这事吗？”

原来，这恶媳妇的小叔子也是村中一霸，心狠手毒，不通人情。前几年和人打群架，被关进了监狱。这恶媳妇一听到她的小叔子，立刻把要骂的话收了回去，低下头走回了家。从此，她再也不敢对婆婆施加冷脸了。

精神攻击，是一场针对人性弱点的心理战。对于人来说，是“意识决定物质”，心是一个人的主宰，如果心志刚强，那就很难战胜，如果方寸大乱，那就不堪一击。

人与人的竞争，有时候不仅仅是智慧和体力的竞争，也是一种意志和情感的竞争，所以现代战争也很讲究心理战，如果能在心理上压服对手，那胜利就指日可待。而每个人都有自己的心灵的“死穴”，总有自己的感情上的柔软之处，而没有真正坚如磐石、无懈可击的心理防线，抓住其虚弱处轻轻一击，可不战而屈人之兵。

学会在背后说人的好话

人总是喜欢听好听的话，即使明知对方讲的是奉承话，心里还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。赞美是一种学问，其中的奥妙无穷，最有效的赞美则是在第三者面前赞美对方。

喜欢听好话是人的一种天性。社会和他人的赞美能让人的自尊心、荣誉感得到满足，并对说话者产生亲切感，这时彼此之间的心理距离就会因赞美而缩短、靠近，自然就为交际的成功创造了必要的条件。

在背后说一个人的好话比当面恭维说好话要好得多，你在背后说他的好话，很容易就会传到他的耳朵里。

对一个人说别人的好话时，当面说和背后说是不同的，效果也会不一样。你当面说，人家会以为你不过是奉承他、讨好他。当你的好话在背后说时，人家认为你是出于真诚的，是真心说他的好话，人家才会领你的情，并感激你。假如你当着上司和同事的面说你上司的好话，你的同事们会说你是讨好上司，拍上司的马屁，而容易招致周围同事的轻蔑。另外，这种正面的歌功颂德，所产生的效果反而很小，甚至有反效果的危险。你的上司脸上可能也挂不住，会说你不真诚。

有一个员工，在与同事们午休闲谈时，顺便说了上司的几句好话：“经理这个人很不错，办事公正，对我的帮助尤其大，能为这样的人做事，真是一种幸运。”没想到这几句话很快就传到经理的耳朵里去了，这免不了让经理的心里有些欣慰和感激。而同时，这个员工的形象也上升了。连那些“传播者”在传达时，也顺带对这个员工夸赞了一番：这个人心胸开阔，人格高尚，真不错。

在背后说别人的好话，能极大地表现你的“胸怀”和“诚实”，如果别人了解了你对任

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

何人都一样真诚时，对你的信赖就会日益增加。

在背后说别人的好话，会被人认为是发自内心、不带私人的动机的。其好处除了能给更多的人以榜样的激励作用外，还能使被说者在听到别人“传播”好话后，更感到这种赞扬的真实和诚意，从而在荣誉感得到满足的同时，增强了上进心和对说好话者的信任感。

当你直接赞美对方时，对方极可能以为那是应酬话、恭维话，目的只在于安慰自己罢了。若是通过第三者来传达，效果便截然不同了。此时，当事者必然认为那是认真的赞美，毫不虚伪，于是真诚接受，又对你感激不尽。如果这个人是你的下属，在深受感动之余，他会更加努力工作，以报答你的“知遇”之恩。

试想一下，如果有人告诉你，某某人在背后说了许多关于你的好话，你会不高兴吗？这种赞美，如果当着你的面说给你听，或许会适得其反，让你感到虚假，或者疑心他不是出于真心。为什么间接听来的便觉得特别悦耳动听呢？那是因为你坚信对方在真心地赞美你。

德国的铁血宰相俾斯麦，为了拉拢一个敌视他的议员，便有计划地在别人面前赞美这位议员，他知道那些人听了之后，肯定会把他的话传给那个议员。后来，俩人成了无话不说的政治盟友。

事实上，在我们的周围，可把这种方法派上用场之处不胜枚举。例如父母希望孩子用功读书时，如果整天教训孩子，也很难说有多大效果；假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心，父母在自己身上花的心血，自然会产生极大的动力。

当然，我们在对别人进行评价时，也可以常用这种方法。例如对别人进行夸奖时，可以故意在他的家人或者朋友面前赞美他，这些方法都能收到相当好的效果。

情义情结，网住人心

情义情结是人所共有的，“生当陨首，死当结草”，无一不是“感情效应”的结果。做事者能悟透其中的奥妙，不失时机地投入自己的感情，感动他人，往往会收到良好的效果。

吴起是战国时期著名的军事家，他在担任魏军统帅时，与士卒同甘共苦，深受下层士兵的拥戴。

有一次，一个士兵身上长了个脓疮，吴起竟然亲自用嘴为士兵吸吮脓血，全军上下无不感动，而这个士兵的母亲得知这个消息时却哭了。

有人奇怪地问道：“你的儿子不过是小小的兵卒，将军亲自为他吸脓疮，你为什么倒哭呢？这是你家的福分哪！”

母亲哭诉道：“这哪里是爱我的儿子呀，分明是让我儿子为他卖命。想当初吴将军也曾为孩子的父亲吸脓血，结果打仗时，他父亲格外卖力，冲锋在前，终于战死沙场。现在他又这样对待我的儿子，看来这孩子也活不长了！”

吴起绝不是一个通人情、重感情的人，他为了谋取功名，背井离乡，母亲死了，他也不还乡安葬；他本来娶了齐国的女子为妻，为了能当上鲁国统帅，竟杀死了自己的妻子，以消除鲁国国君的怀疑。可就是这么一个人，对士兵却关怀备至，他这么做的唯一目的是要让士兵在战场上为他效命。

善于成事的人，总是这样调动别人的积极性，从而促使他们尽心尽力地工作。

日本著名的企业家松下幸之助就是一个注重感情投资的人，他曾说过：“最失败的领导，就是那种员工一看见你，就像鱼一样没命地逃开的领导。”他每次看见辛勤工作的员工，都要亲自上前为其沏上一杯茶，并充满感激地说：“太感谢了，你辛苦了，请喝杯茶吧！”正因为在这些小事上，松下幸之助都不忘记表达出对下级的爱和关怀，所以他获得了员工们一致的拥戴，他们都心甘情愿地为他效力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为他人鼓掌，为对手叫好

很多时候，排斥对手对事情没有一点帮助，弄得不好还会两败俱伤，相反，如果你抱着欣赏对手的心态，放下仇视的目光，则可能赢得人心。人与人之间肯用真心交流，就会增进了解，消除隔阂，使他人变成你的朋友，拿对手当成动力，不是更有利于你的成功吗？？

当我们自己取得成功的时候总是兴奋不已，希望有人为自己鼓掌。可是当身边人，包括你的“假想敌”、你的对手取得成功的时候，你该怎样去面对呢？是嫉妒还是欣赏？是大声叫好还是不屑一顾？尤其是你平日与他相处得很紧张、很不快乐的人成功了，这时候，你为他鼓掌，会化解对方对你的不满和成见，改变他对你的态度，打开你们之间的死结。

黎元洪清末在湖北时，一直位于张彪之下。张彪是张之洞的心腹，娶了一个张之洞心爱的婢女，人称“丫姑爷”。但张彪嫉贤妒能，对黎元洪十分反感，加之当时报纸亦赞扬黎元洪而贬低张彪，张彪心怀不满，常在张之洞面前进谗言，诋毁黎元洪。

张彪在进谗言的同时，还以上级的职位，百般羞辱黎元洪，想让黎元洪不能忍受耻辱而离开军队。张彪的手法非常恶劣，曾经在军中将黎元洪罚跪，并当着士卒的面，将黎的帽子扔在地上。黎元洪忍受着百般欺辱，不动声色，脸上毫无怒容，张彪也对他无可奈何。然而，黎元洪亦非甘为人下者。他明知张彪欺侮自己，却不与之争锋，而是“平敛锋芒，海涵自负，绝不自显头角，以防异己者攻己之隙”。

张之洞任命张彪为镇统制官，但军事编制和部署训练却要黎元洪协助张彪。张彪不懂军事，黎元洪呕心沥血，为之训练。成军之日，张之洞前往检查，见颇有条理，就当面称赞黎元洪，黎元洪却称谢说：“凡此皆张统制之部署，某不过执鞭随其后耳，何功之有？”张彪听了黎元洪这话，心中十分感激，二人关系逐渐融洽。

1907 年 9 月，张之洞任军机大臣，东三省将军赵尔巽补授湖广总督。赵尔巽看不起张彪，要以黎元洪取代张彪，黎元洪坚辞不肯。

同时，黎又面见张彪，告之此事，建议他致电张之洞，让张之洞为其设法渡过难关。张彪一听，心中大惊，立即让其夫人进京活动，张之洞来函，才保全了他的职位。张彪对黎元洪十分感激，张之洞亦认为黎元洪颇有诚心。

张之洞很看重黎元洪的“笃厚”，叹谓：“黎元洪恭慎，可任大事。”实际上，黎元洪心里清楚，虽然张之洞已离开了湖北，但在北京当军机大臣，仍可影响到湖广总督的态度，如果黎元洪在张之洞离鄂之后，即取其宠将职位以自代，不但有忘恩负义的嫌疑，甚至会影响自己的前途。更为重要的是，黎元洪通过“忍”为他人多鼓掌，这种付出不会让你有什么损失，反而能给你带来很大的利益。处世要成功，就要懂得为对手叫好，这样对手也会为你所用。

1911 年 10 月上旬，瑞平出任湖广总督，对黎元洪极不信任，但此时黎元洪与张彪关系早已改善，因此并未影响到黎元洪的官职。

漫漫人生路，退一步、等一等，不过是歇歇脚，为走得更远做准备；低一低头，更是为了昂扬成擎天柱。能为对手叫好，才有机会将其利用。

说得好不如哭得妙

哭似乎是女人的专利，但男人若肯放下脸面，大流眼泪，效果一定不亚于女人。搜寻古今历史，善哭的男人倒有几个，哭得巧妙还可以得天下。

政治家是最善用眼泪的，刘备就是最典型的例子。

刘备深知“哭”的巨大作用，而且他很会哭。老百姓调侃，刘备的江山是“哭”出来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的。哭而能够得到江山，应该算是哭得高明，哭得巧妙。

赤壁大战后，刘备按诸葛亮的安排，用诡计夺取了军事重镇荆州。周瑜气得金疮迸裂，决心起兵与刘备决一雌雄，经鲁肃劝说才罢兵言和。但周瑜认为刘备占据荆州是东吴称霸的心腹大患，便命鲁肃去向刘备讨回荆州。最初，刘备以辅助侄儿刘琦为理由赖着不还。刘琦死后，鲁肃又去讨荆州，诸葛亮以“天下者天下人之天下，非一人之天下”来辩护，并立下文书，取了西川后再归还荆州。鲁肃无奈，只好空手而回。后来，刘备娶了孙权的妹子，做了东吴的乘龙快婿，孙权又要鲁肃讨还荆州，“厚脸皮”的刘备已经黔驴技穷，问计于军师诸葛亮。

诸葛亮说道：“主公只管放声大哭，待哭到悲切处，我自出来劝解，荆州无大碍也。”

鲁肃来到堂上，双方互相谦让。

刘备说：“子敬不必有所顾虑，有话直说。”

鲁肃说：“小人奉吴侯军命，专为荆州一事而来，虽然是一家人了，希望皇叔今日还是交还荆州为好。”

鲁肃说完后，专候刘备答复。哪知刘备不置一言，却用双手蒙脸大哭不已，哭得天昏地暗。鲁肃见刘备哀声嘶哭，泪如雨下，不禁惊慌失措，急忙问道：“皇叔何如此？难道小人有得罪之处。”

那刘备哭声不绝于耳，哭得泪湿满襟，成了个泪人儿。鲁肃被刘备哭得胆战心寒。这时，诸葛亮摇着鹅毛扇从屏风后走出来说道：“我听了很久了，子敬可知我的主公为什么哭吗？”

鲁肃说：“只见皇叔悲伤不已，不知其原因，还望诸葛先生见教！”

诸葛亮说：“这不难理解。当初我家主公借荆州时，曾经立下取得西川时便还给东吴的文书。可是仔细想想，主持西川军政大事的刘璋是我家主公的兄弟，大家都是汉朝的骨肉。若是兴兵去攻打西川，又怕被万人唾骂，若是不取西川，还了荆州无处安身；若是不还，那东吴主公孙权又是舅舅。我主处于这两难困境，子敬又三两次的来讨，因此泪出痛肠，不由得放声恸哭。”

孔明说罢，又用眼色暗示刘备，刘备耸肩摇膀，捶胸顿足，大放悲声。

鲁肃原是厚道之人，见刘备泪下，放声痛哭，心中动了恻隐之心，以为刘备真的是因无立足之地而哭，便起身劝道：“皇叔且休烦恼，待我与孔明从长计议。”

刘备这一哭，虽然是无赖之举，但却有了立足之地。明明是要霸占荆州为己有，却伪装一副可怜相。刘备善于哭，而且哭得十分有心计。

刘备定西川不久，关羽因刚愎自用，丢了荆州，刘备要亲率大军前去讨伐吴国。诸葛亮等人极力劝阻，认为若是率百万大军讨伐东吴为兄弟报仇，是存小节而失大义。刘备自然知道这一点，但是“桃园结义”的情结始终丢不下，加上百官劝谏，不让他出兵，他只好终日以泪洗面。

刘备道：“孤与关、张二人桃园结义时，誓同生死。今日云长已亡，岂能独享富贵乎？若不雪恨，乃负昔日之盟也！”说完，又哭绝于地，众官救醒后，又大哭不已。一日哭昏过三五次，三天不进水食，终日泪如泉涌，直哭得泪湿衣襟，血泪斑斑。一天不发兵为关羽报仇，刘备一天不止痛哭，这样号哭终日，夜以继日，连一向足智多谋的诸葛亮也无法劝阻。

刘备是哭关羽还是哭他自己，只有他本人知道。不过，他这一哭，却哭出了“义”的形象来。刘备的“哭功”的确炉火纯青，使得在这位以哭而闻名天下的皇帝死后，智慧超群的诸葛亮也不得不继续为刘家卖命。

适时暴露自己的缺点或弱点

小敏是同宿舍中最擅长交际的一个，并且人也长得漂亮。但同宿舍甚至同班的其他女孩都找到了自己的男朋友，唯独漂亮、擅长交际的小敏仍是独自一人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为什么呢？她身边的同学都表示，她太神秘，别人很难了解她。和她有过接触的男同学也说，刚开始和她交往时，感觉她是个活泼开朗的女孩，但时间一长，就发现她很自私。

原来，小敏一直对自己的私生活讳莫如深，也从不和别人谈论自己，每当别人问起时，她就把话题岔开，怪不得同学们都觉得她神秘呢！

生活中有一些人是相当封闭的，当对方向他们说出心事时，他们却总是对自己的事情闭口不谈。但这种人不一定都是内向的人，有的人话虽然不少，但是从不触及自己的私生活，不谈自己内心的感受。

有些人社交能力很强，他们可以饶有兴趣地与你谈论国际时事、体育新闻、家长里短，可是从来不会表明自己的态度。而一旦你将话题引入略带私密性的问题时，他就会插科打诨，转移话题。可见，一个健谈的人，也可能对自身的敏感问题有相当强的抵触心理。相反，有一些人虽不善言辞，却总希望能向对方袒露心声，反而能很快和别人拉近距离。

人之相识，贵在相知；人之相知，贵在知心。要想与别人成为知心朋友，就必须表露自己的真实感情和真实想法，向别人讲心里话，坦率地表白自己、陈述自己、推销自己，这就是自我暴露。

当自己处于明处，对方处于暗处，你一定不会感到舒服。自己表露情感，对方却讳莫如深，不和你交心，你一定不会对他产生亲切感和信赖感。当一个人向你表白内心深处的感受，你可以感到对方信任你，想和你达到情感的沟通，这就会一下子拉近你们的距离。

在生活中，有的人知心朋友比较多，虽然他（她）看起来不是很擅长社交。如果你仔细观察，会发现这样的人一般都有一个特点，就是为人真诚，渴望情感沟通。他们说的话也许不多，但都是真诚的。他们有困难的时候，总会有人来帮助，而且很慷慨。

而有的人，虽然很擅长社交，甚至在交际场合中如鱼得水，但是他们却少有知心朋友。因为他们习惯于说场面话，做表面工夫，交朋友又多又快，感情却都不是很深。因为他们虽然说很多话，却很少暴露自己的真实感情。

实际上，人和人在情感上总会有相通之处。如果你愿意向对方适度袒露，总会发现相互的共同之处，从而和对方建立某种感情的联系。向可以信任的人吐露秘密，有时会一下子赢得对方的心，赢得一生的友谊。

小鱼是某大学的研究生，刚入学不久，她就向同班同学吐露个人隐私。一天早上上课，课间，坐在前排的她转过身和一位同学借笔记，还回来时笔记里竟然夹了一张男生的照片，于是小鱼打开了话匣子，跟后面的同学聊了起来，说那是她在火车上认识的新男友，正热恋。她从她和男友在哪儿租了房子、昨天买了什么菜、谁做的晚饭，说到她如何如何幸福，甚至说到二人世界里亲密的小细节……

这样的事情有很多，而且她经常不分时间场合随便就跟别人讲自己的一些私事。到后来，同学们一见到她就躲开了，大家都受不了她了。

由上面的这个例子我们可以看出，在人际交往的过程中，自我暴露要有一个度，过度的自我暴露反而会惹人厌。

在人际交往中，自我暴露应注意以下两个问题：

（1）自我暴露应遵循对等原则，即当一个人的自我暴露与对方相当时，才能使对方产生好感。比对方暴露得多，则给对方以很大的威胁和压力，对方会采取避而远之的防卫态度；比对方暴露得少，又显得缺乏交流的诚意，交不到知心朋友。

（2）自我暴露应循序渐进。自我暴露必须缓慢到相当温和的程度，缓慢到足以使双方都不感到惊讶的速度。如果过早地涉及太多的个人亲密关系，反而会引起对方的忧虑和不信任感，认为你不稳重、不敢托付，从而拉大了双方之间的心理距离。

真正的亲密关系是建立得很慢的，它的建立要靠信任和与别人相处的不断体验。因而，你的“自我暴露”必须以逐步深入为基本原则，这样，你才会讨人喜欢，才能交到知心朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让别人得意，让自己满意

每一个人都有自认为得意的地方，不管别人怎样看，在他自己看来，都是一件有意义的事情。从对方得意的地方说起，这是办事速成的一条捷径。你如果了解并把握住对方得意的地方，交谈的时候有意无意地提到，在办事的过程当中会在无形之中成为一种有效的武器。

一偏僻小学破烂不堪，校长多次按规矩层层请示拨款事项，却始终没有结果，不得已之下，决定向本市木材厂的厂长求援。校长之所以打算找该厂长，是因为这位厂长重视教育，曾捐款一万元发起成立“奖教基金会”。

遗憾的是，该厂经营有了一定的困难，校长深感希望渺茫，但也只好“背水一战”了。

于是，校长敲开了厂长办公室的门。

校长开门就夸：“厂长，我近日在省城开会听到教育界同仁对您的称赞，实是钦佩！今日途经贵公司，特来拜访。”

厂长：“不敢当！过奖了。”

校长又说：“厂长您真是一位有远见卓识的人，首创‘奖教基金会’。不但在本市能实实在在地支持教育事业，更重要的是，您的思想影响很大。‘奖教基金会’由您始创，如今已由点到面，由本市到外市，甚至发展到全国许多地区，真可谓香飘万里……”

校长紧紧围绕厂长颇感得意之处，从各个方面予以充分肯定，谈得厂长满心欢喜。

此时，校长诉说了自己的“无能”和恳切的要求：“身为校长，明知校舍摇摇欲坠，危及着师生的生命安全，却毫无良策排忧解难。要是教育界领导都能像厂长这样，支援教育，只要拨一万元钱就能卸下我心头的重石，可是至今申报十几次，仍不见分文。”

这时，厂长的脸上立刻起了微妙的变化，沉默了一会儿，然后说：“校长，既然如此，你就不必再打报告求三拜四了，一万元钱我捐献给你们。”校长听完后，紧紧握住厂长的手，满意地笑了。

这位校长可谓十分精明，他在了解对方的情况下，用美誉推崇的方式获得了募捐的成功。首先，他对厂长远见卓识，首创“奖教基金会”的行为，给了充分的肯定和恰当的赞扬；其次，悲诉自己的“无能”和所处的困境，让对方给予同情，从而深深地打动了对方，达到了预期的目的。

称赞对方得意的地方，实际上就是对对方人生价值的肯定。求他人办事，很多时候必须在他人身上细思量、狠下工夫，最好不要把你所要办的事情直接说出来，而是要从对方感兴趣的侧面入手。这是说服的要害所在，切中了要害，事情一定会大功告成。

某集团公司承包了一项建筑工程，在纽约建造一幢办公大厦，一切都照原定计划进行得很顺利。大厦接近完工阶段的时候，突然，负责供应大厦内部装饰的承包商宣称，由于情况变化，他无法如期交货。这样的话，整幢大厦都不能如期交工，公司将承受巨额罚金。

长途电话、争执、不愉快的会谈，全都没效果。于是集团公司公关部经理奉命前往华盛顿，当面说服承包商。

“你知道吗？在你们那个区，用你这个姓名的，只有你一个人。”经理先生走进承包商的办公室之后，立刻就这么说。

承包商有点吃惊：“不，我并不知道。”

“哦，”经理先生说，“今天早上，我下了火车之后，就查阅电话簿找你的地址，在市区的电话簿上，有你这个姓的，只有你一人。”

他很有兴趣地查阅着电话簿。“嗯，这是一个很不平常的姓，”他骄傲地说，“我的家族从荷兰移居华盛顿，几乎有二百年了。”几分钟过去了，他继续说到他的家族及祖先。

当他说完之后，经理就恭维他拥有一家很大的工厂：“我从未见过这么庞大的工厂。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“我花了一生的心血开创了这个事业，”承包商说，“你愿不愿意到工厂各处去参观一下？”

经理爽快地答应了。在参观过程中，经理恭维他的组织制度健全，还对一些不寻常的机器表示赞赏，这位承包商就宣称是他发明的。他花了不少时间，向经理说明那些机器如何操作，以及它们的工作效率多么良好。中午到了，他坚持请经理吃中饭。

到这时为止，你也一定注意到，杰克一句话也没有提到此次访问的真正目的。

吃完中饭后，承包商说：“现在，我们谈谈正事吧。我知道你这次来的目的。我没有想到我们的相会竟是如此愉快。你可以带着我的保证回到纽约去，我保证你们所有的材料都将如期运到。”

经理甚至未开口要求，就得到了他想要得到的东西。

附和地倾听，博取对方欢心

多听别人说，自己才了解得到对方更多的信息。然而，不是每个听力正常的人都懂得倾听的艺术，尤其是想讨对方欢心的时候，仅仅靠听就完全不够了，更重要的是要会适时附和对方。不信，看看下面的例子就知道了。

有人做过这样一个实验，来证明听者的态度对说者有着极大的影响。

实验者让学生表现出一副心不在焉的样子，结果上课的教授照本宣科，不看学生，无强调，无手势；让学生积极投入倾听，并且开始使用一些身体语言，比如适当的身体动作和眼睛的接触。结果教授的声调开始出现变化，并加入了必要的手势，课堂气氛生动起来。

由此看出，当学生表现出一副心不在焉的样子，教授因得不到必要的反应而变得满不在乎起来。当学生改变态度，用心去倾听时，其实是从一个侧面告诉教授：你的课讲得好，我们愿意听。这就是无声的赞美，并且起到了积极的效果。

从上面的例子也可以看出，倾听时加入必要的身体语言，是非常有必要的。

行动胜于语言。身体的每一部分都可以显示出激情、赞美的信息，可增强、减弱或躲避、拒绝信息的传递。精于倾听的人，是不会做一部没有生气的录音机的，他会以一种积极投入的状态，向说话者传递“你的话我很喜欢听”的信息。

录音机是没有眼睛的，俗语说，“眼睛是心灵的窗口”。适当的眼神交流可以增强听的效果。这种眼神是专注的，而不是游移不定的；是真诚的，而不是虚伪的。发自灵魂深处的眼神是动人心魄的。

录音机做不了“小动作”，而倾听者则必须做一些“小动作”。身体向对方稍微前倾，表示你对说者的尊敬；正向对方而坐，表明“我们是平等的”，这可使职位低者感到亲切，使职位高者感到轻松。自然坐立，手脚不要交叉，否则让对方认为你傲慢无礼。倾听时和说话人保持一定的距离，恰当的距离给人以安全感，使说话者觉得自然。动作跟进要合适，太多或太少的动作都会让说者分心，让他认为你厌烦了。正确的动作应该跟说话者保持同步，这样，说话者一定会把你当做“知心爱人”。

倾听并不意味着默默不语，除了做一些必要的“小动作”外，还得动一动自己的嘴。恰当的附和不但表示了你对说者观点的赞赏，而且还对他暗含鼓励之意。

当你对他的话表示赞同时，你可以说：

“你说得太好了！”

“非常正确！”

“这确实让人生气！”

这些简洁的附和使说话者为想释放的情感找到了载体，表明了你对他的理解和支持。

不仅如此，附和地倾听本身还是一种赞美。它能使我们更好地理解别人，有助于克服彼此判断上的倾向性，有利于改善交往关系。在入神地倾听别人谈话时，你已经把你的心呈现给对方，让对方感受到了你的真诚。我们去倾听别人的时候，也就是我们设身处地地理解他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们的幸福、痛苦与欢乐的时候，使我们能够把对方的优点和缺点看得更清楚。而这些结论再通过我们有效的附和传达到对方心里，这才能算是一次完美的交流。

入神地倾听并在适当时间附和也有利于对方更好地表达自己的思想和情感。在对方明白我们的倾听是对他的尊重以后，他同样会认真地听我们说话，这样大家彼此的交流才能产生良好的效果。

例如，对于领导来说，适时附和地倾听职员的谈话，在有助于充分了解下情的同时，说明了你对下属的体贴和关心。这种没有架子的平民领导到哪儿都会受到员工欢迎的。在朋友之间，这种附和式地倾听则能促进情感，加深相互间的理解，引发精神上的共鸣。

所以，与他人交谈的时候，你若想博得对方欢心，想把交流愉快地延续下去，那么，请不要只是傻傻地倾听，要学着适时地附和。

不要吝于赞美他人

很多人自己没有很大的才能，但他善于赞美别人并恰到好处，也能出人头地。

讨厌别人对自己拍马屁的人少之又少。即使有，其内心的本意也必不尽然。拿破仑是非常讨厌别人拍他马屁的。有一次，随从之一对他说："将军！您最讨厌别人对您拍马屁的吧！"拿破仑笑着回答："是的，一点也不错！"

事实上，这不就是那位随从一记响亮的"马屁"吗？

赞美别人，恭维别人，就算是对人"拍马屁"好了！其实都是人际关系中行之有效的"润滑剂"。

赞美是一种博取好感和维系感情最有效的方法。它还是促进别人继续努力工作最强烈的兴奋剂，这是由人性的本能所决定的。

曾经有人这样形容卡耐基："他是一位会握着你的手，鼓励你、赞美你的人。在我的生活经验中还没有碰到过一个能赶得上他的人。有许多人，虽然拥有职权，但他们没有嘉许别人的雅量，只会讥讽别人，像这样怎么能成就更伟大的功业呢？"

在企业家的手里，赞美别人已成为一种异乎寻常的驱动工具。

一位企业家担任造船厂厂长的时候，工作人员都被他调动起了巨大的热情，他的做法是这样的：

从经理到工人，他都很大方地给予嘉奖，称赞工作人员的工作技巧，使受奖的人都觉得比金钱奖赏更为可贵。

这家造船厂承造的军舰在27天内完工，造船厂里所有的记录都被打破了。老板召集造船的全体工作人员发布一篇庆功的演说词，让大家觉得自己是一个了不起的人。

把赞扬送给别人，就像把食物施给饥饿的乞丐。在许多时候，它就像维生素，是一种最有效果的食物。

当一个人听到别人的赞美时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说："哪里，我没那么好"，"你真是很会讲话"。即使事后冷静地回想，明知对方所讲的是奉承话，却还是抹不去心中的那份喜悦。

因此，赞美别人是求人所必备的技巧，语言得体，会使你更迷人！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11

观风撒网，圆润通达

圆滑，无伤害地实现目的

生存在复杂的现实社会，圆滑是一种处世哲学，虽不高深，却并非人人皆可悟其精义，得其要领。因为处世圆滑，不但须要阅历与智慧，而且要有不问是非之心，善和稀泥之技。

时代不同，为官之道也是有所区别的，房玄龄能做二十年的太平宰相，一生极尽荣宠，关键还在于那是个和平年代，稳定的政治环境为他施展自己的抱负提供了充分的机会。倘若一个人处在“城头变幻大王旗”的乱世，那么忠侍一主则极有可能被时代无情地吞噬掉。俗话说“乱世宜用重典”，有“心机”的人应该知道乱世要学学圆滑的智慧。

清末民初的官场上，徐世昌就是一位深谙此道的“教父级”人物。

徐世昌是 1905 年入值军机处的，在军机处，他仍行“中庸”的做官之道。

军机大臣当时是庆亲王奕劻，他与袁世凯关系密切，当时与奕劻和袁世凯对立的是瞿鸿机。瞿鸿机在其任期内做了三件大事：

一是否决了袁世凯欲推奕劻任总理组阁的建议。

二是赞同新设立的陆军部收回北洋六镇。

三是弹劾奕劻父子收贿纳妾，向慈禧建议解除其军机大臣之职，举醇亲王载沣以代之。

瞿鸿机与袁世凯、奕劻对立，对徐世昌却颇有好感，他“独信徐世昌，谓其谨厚”。另一位军机大臣鹿传霖，又以乡谊与徐世昌亲近，因此徐世昌在军机处颇为得意。

徐世昌与瞿鸿机亲近，与袁世凯更近，在清末著名的“丁未政潮”中，岑春煊对慈禧痛言奕劻贪黩误国，要求罢免奕劻，但后来奕劻却保住了自己的权位，还与袁世凯一起反击，结果岑春煊被罢职。

袁世凯在给两江总督瑞方的密信中说：“幸大老（奕劻）平时厚道，颇得多助，复出此内外夹攻之厄。伯轩（世续）、菊人（徐世昌）甚出力，上（慈禧）怒乃解。”由此不难看出，徐世昌为保奕劻是出了大力的。

徐世昌不得罪奕劻，也不得罪瞿鸿机。奕劻与瞿鸿机暗斗，奕劻总想把瞿鸿机挤出军机处，袁世凯对瞿鸿机亦早有不满。奕、袁二人商议，以瞿鸿机当时兼领外务部尚书为由，派他出洋，他自然无法推卸，只能启程离京。但奕劻、袁世凯让徐世昌在军机处提出此议，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下子，徐世昌为难了。瞿鸿机听了徐世昌的话，一下子就明白了，他说："我老了，不能远涉重洋，还是让年富力强的人去吧！"徐世昌随机应变，立即改为自请成行，给了瞿鸿机一个台阶下。瞿鸿机由此对徐世昌十分感激。

后来，徐世昌见上层斗争太激烈，难以应付，就请调东北三省总督，避开了官场激烈斗争的漩涡。这不失为明智之举。

做人难，难做人。生活在这纷繁的世界，做人真的很难，要做到人人喜欢更难。综观世界历史，大凡能成就伟业者，无不深谙方圆之道，知道做人何时应该进，何时应该退，何时应该发脾气，何时应该深藏不露。

那些成大事者，多是方圆通达，在危难时刻总能把做人的机智技巧运用得淋漓尽致。治世宜方，乱世当圆这是因为在太平盛世时，大道得以通行无阻，所以可以放心地依道而行；但如果身逢乱世，眼见正道不再通行，做人就要圆滑一些，以免替自己招来不幸。方正的言行，原是无可厚非的，但在动荡不安的时候，还不晓得明哲保身，而陷身于危境，就未免太不明智了。

顺势而为，用最省力的方式取胜

古代《兵经》上说："能相地势、能立军势、善以技，战无不利。"创势、造势、依势能造就自己的江山，顺势才能造势，借力使力，也是顺势的一种，要如何顺势而为并抓住时势，这也是方圆做人的必修课之一。

凡事"顺天、因时、依人"，这就是我们常说的，天时、地利、人和，就好像四时的春夏秋冬，四季皆有其时，因为顺势而为才能"水到渠成"，唯有水到渠成才能理所当然。顺势而为有两种，一种是听从外来的信息，随波逐流；另一种是运用自己的脑子，选择能使自己和世界变得更好的想法和做法。

其实未来的时势，并非一望无际或者遥不可及，它和我们的生活息息相关，而我们正置身其中。认清时势就像是"开窍"，而开窍有时就像是灵光乍现，有时又像是找对了保险箱的密码，是那种一触即发却选择正确的事。而了解时势，就能让你做正确的选择，我们都想把自己的目标推向比较正确的方向，那么我们就必须知道时势是什么。

公元前 203 年，垓下之战失败后的项羽逃至乌江，乌江亭长泊船而待，劝项羽急渡，然后称王于江东，待时再起。项羽却把失败归于天意，感到无颜见江东父老，于是将战马送给乌江亭长，手持短兵，独自搏杀汉兵数百人，最后自刎而死。楚汉战争以刘邦全胜而告终。公元前 200 年二月，刘邦称帝，建立汉朝，中国重归一统。

大业未成，又损兵折将，固然是一个不小的打击，然而，面对乌江对岸的故乡会稽，面对生的希望，项羽却不听手下的忠言，一意了结性命。殊不知，"星星之火，可以燎原"。

正所谓，"识时务者为俊杰"，顺应时势的变化而能重新崛起者方为英豪。

再想想当初红军万里长征之后，仅剩 3 万兵马，如果毛泽东也像项羽一样，解散红军回湖南，哪还有百万雄师过大江的壮举，哪还有新中国的今天？

所以，只要还有一线希望就不要放弃，现在失败了就等待来时，顺应现在的时势积蓄力量。只有你有恒心、有毅力，认清时势，顺应时势，总会有扬眉吐气的一天。

作为一位有着丰富统治经验的帝王，乾隆皇帝在清朝的对外贸易中，总体上采取保守策略，但在处理具体事务时，却不乏灵活机动。

乾隆二十四年（1759 年）闰六月，乾隆皇帝接江西道御史李兆鹏奏折，建议严禁生丝出口外洋，以此来平抑生丝价格。乾隆皇帝将这一问题交给大学士会部议，结果同意禁止生丝出口，于是乾隆皇帝允准。这时两广总督李侍尧上报，称本年外商已经采购的生丝，有的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

已搬运上海船，是否可以出口。乾隆帝闻奏，破例允准。

然而，禁止生丝出口并没有使生丝的价格降下来，相反使清朝每年损失了一百万两的白银收入。因为清朝每年对外出口生丝，收入都在百万两白银以上。于是，乾隆帝在五年之后，又重开禁令，允许生丝出口。

乾隆帝在谕旨中称："禁生丝出口行之日久，而内地丝价仍未见减，而且更贵者有之……徒立出洋之禁，则江浙所产粗丝转不得利，是无益于外洋，而更有损于民计，又何如照旧弛禁，以天下之物，供天下之用，尤为通商便民乎！"

从这道自纠过错的谕旨中，我们不难看出乾隆皇帝顺应时势、随时应变的实用主义思想。这也正是他得以统治清朝六十余年而不乱的原因。

时势不是一天造成的，而是一点一滴逐渐累积形成的，等它形成时，就如潮水般，沛然莫之能御。成功者就是能清醒认识时势的人，而能顺应时势的人，在人生的道路上，就已经打开了成功的大门。当你抓住时代的脉动、掌握趋势的发展，再加上因势利导，那么你所做的一切就能顺理成章，水到渠成了。

睁一只眼闭一只眼，无谓之争无须争

很多时候，我们没必要去跟别人计较长短，生活中，该睁一只眼闭一只眼时，就不必去较真。

阿强大学刚毕业时，有一次参加朋友的婚礼。席间有一位年轻人在说明新郎与新娘的关系时，用了"青梅竹马"这个成语。但他为了夸耀自己的博学，还念出了这首诗："郎骑竹马来，绕床弄青梅。"不过，这位年轻人却搞错了，他所念的这首诗是唐代诗人李白所写的《长干行》，而他却误以为是宋代女词人李清照所写的诗。阿强当时年轻气盛，又认为中国文学是他的特长，为了夸耀这点，阿强毫不客气地当着众人的面，纠正那人的错误。可是不说还好，这样一说，那人反倒更加坚持自己的意见了。

就在阿强和他争论不休时，恰巧看见自己的大学老师坐在隔桌，阿强的这位老师是专攻唐代文学的博士，现在任教的课程也都是与诗有关。于是阿强和那个年轻人去找阿强的老师评一评，那个年轻人也听过阿强的老师的大名，所以同意让阿强的老师当裁判。阿强和年轻人都把各自的论点说完，老师却只是静静地听着，然后在盖着桌布的桌下，用脚轻踢了阿强一下，态度庄重地对阿强说："你错了，那位先生说的才对。"

回家的路上阿强越想越不服气，阿强不相信老师这么有学问的人，竟会忘记这首诗，一到家就从书架上找出《唐诗三百首》，第二天阿强连班都不上了，拿着书去学校找老师，要他还自己一个公道。

在教授研究室里阿强遇上了老师，还没等阿强把书拿出来与他争辩，老师就先说了："你昨天说的那首诗是李白的《长干行》，一点也没错。"这时阿强更纳闷了，一脸的不解，老师看了看阿强温和地说："你说的一切都对，但我们都是客人，何必在那种场合给人难堪？他并未征求你的意见，只是发表自己的看法，对错根本与你无关，你与他争辩有何益处呢？在社会上工作别忘记这点，永远不和人作无谓的争辩。""永远不和人作无谓的争辩"，这句话从此成了阿强的座右铭。

"永远不和人作无谓的争辩"，这句话能让你在即将发生争论的场合熄灭内心的怒火。仔细想想，即使我们真的辩论胜了，那么我们又真能得到什么吗？其实，都是好胜心在作怪。在人际关系中与人为善，善待别人，就是善待自己，与其与人争论，不如找自己的错误。

杨格博士是一位诗人。有一天，他和几位贵妇人乘坐游艇，泛舟泰晤士河上。他吹着长

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

笛，尽量逗那些贵妇开心。这时，游艇后不太远的地方，有一艘被军官们占用的船。杨格看到那艘船靠近之后就不再吹笛子了。于是船中的军官就问他为什么停下来不吹了。

“很简单，我把长笛放在口袋里，正如我把它从口袋里拿出来同样的理由——都是为了使自己高兴。”博士回答说。

那位军官怒气冲冲地威胁说，要是他不立刻把他的长笛再掏出来吹，就把他扔进河里。博士怕吓着那些贵妇人，只能忍下一口气接着吹起来。只要对方的船还在河上，他就只能一个劲儿地吹。

傍晚时分，他看到那个曾经对他粗暴无礼的军官正独自一个人在一个偏僻的地方走着，便朝那军官走去，冷冰冰地对他说：“今天，我是为了避免引起我的同伴和你的同伴烦恼，才服从你那傲慢的命令。现在为了使你相信我与你一样有勇气，明天一早，就在此地，希望你能来，我们就干一场。”

第二天早晨，这两个决斗者在约好的时间里，在指定的地方碰面了。军官正准备走向决斗的位置，就在那个时候，诗人却举枪瞄准了他。

“干什么！”军官说，“你想暗杀我吗？”

“当然不是。”杨格说，“不过，你得为我跳一支舞，否则你将成为一个死人。”

诗人显得是如此暴怒，如此坚决，军官只好屈服了。

当他跳完舞的时候，杨格说：“昨天，你违背我的意愿，逼着我吹长笛。今天，我违背你的意愿，强迫你跳舞。现在，我们两人的事儿都以游乐的方式了结了。”说完看也不看军官就走了，军官默然了。

这些充分验证了一句箴言：好争好斗的结果往往是两败俱伤，不如采取一种灵活而又使对方心服口服的方式解决。

在争论中，并不产生胜者，所有人在争论中都只能充当失败者，无论他（她）愿意与否。因为，十之八九，争论的结果都只会使双方比以前更相信自己绝对正确；或者，即使你意识到自己的错误，却也绝不会在对手跟前俯首认输。

不过，心服与口服没法达到应有的统一，人的固执性，将双方越拉越远，一场毫无必要的争论将造成双方可怕的对立。所以，天底下只有一种能在争论中获胜的方式，那就是避免争论。

热情关切，打动内向的“陌生女”

生活中，经常会遇到这样的女人，她们平常不爱多说话，即使是说起话来，也从来不敷衍别人，说话常常得罪人，容易受窘。这种女人意志容易动摇，而且时常一个人在踌躇，喜欢把自己的思虑和情绪内向观看。

然而，尽管性格内向的女人少言寡语、情感深沉，但绝不反应迟缓、冷淡孤立。其实，她们同样具有强烈的交往需要，渴望与人愉快相处，只是缺乏主动性，期望别人主动亲近自己，在感情上包容、接纳自己。

在与性格内向的女人相处时，你需要一种积极而主动的态度，如能做到下面 4 点，她们视你为一生难得的知己，直至甘心为你，忠诚于你。

1. 懂得虚心、耐心、会心

因为性格内向的女人不善于交谈，喜沉默寡言，在开口讲话时也特别注意他人的反应，因而与其交往相处时，应做到虚心、耐心、会心。当与其交谈时，应持有虚心聆听的态度。对方讲话不要随意插话，对方讲的某些观点你不赞成，要用婉转的语气提出疑问，切忌当场争辩。耐心，是表达感情的一种方式，也是唤醒对方感情的一种方法。会心，是指领会别人没有明白的意思，就是在与其交谈相处时做出会心的反应。对方谈话要凝视对方，切忌东张

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

西望，心不在焉，更不能随便看表，同时要注意表情的呼应，切忌故意做作。

2. 尊重对方，理解对方

一个人的性格的形成是与其出身、经历、环境等有着密切关系的。性格内向的女人都比较敏感，善于观察细小事物，往往喜欢抓住交往中一些细枝末节胡乱猜疑，以至产生心理隔阂，但又不直接表露。因此，与其交往应学会“角色互换”，设身处地为其着想，通情达理，尊重对方，切忌简单粗暴。

3. 了解对方，缩短距离

性格内向的女人不易接近，很多情况下是由于对其性格特征和具体情况缺乏了解和认识，如果我们能以主动的态度去了解对方，熟悉对方，并以实际行动去接近对方，那么这种因性格差异而带来的心理距离会逐渐缩短。

4. 态度热情，感染对方

一般说来，性格内向的女人不善交谈，不爱说话，有时尽管她们对某一事情特别关心，也不愿主动开口。因此，与内向的女人相处时，你要表现得热情、关切、亲密，以消除其疑惧心理和回避倾向，以主动的启发、诱导，对其言行多作肯定评价，使其感觉自己有一种“被重视感”，这一点是至关重要的。

总之，明白了内向女人的特征，对待遇到这样的陌生女人时，就得迎合她们的心理。例如，她是不苟言笑的，那么就不要经常和她说笑话。如果是容易发窘的，你不必在大庭广众之下，替她介绍。如果她是喜欢人们鼓励和嘉奖的人，你对她一切赞赏的话，一定可以得到她的好感。如果她好静而不好动，那么不要时常劝她活跃。女人不喜欢听人指挥的，你也千万别用命令的口气去使唤她。

爱到深处，不妨“趁火打劫”

恋爱中最痛苦的莫过于单相思，喜欢你的人，你不喜欢；你喜欢的人，不喜欢你。正所谓“强扭的瓜不甜”，恋爱是两个人的事，勉强的感情不会幸福，只能造成彼此之间的折磨和痛苦。生活中有太多的不完美和无奈，每当我们情到深处，爱一个人爱到疯狂的时候，上苍似乎总喜欢捉弄我们，难道“爱”的温度是零？“爱”不能温暖和融化对方的心吗？喜欢一个人最后却只能远远地望着他（她）吗？

生活中我们总是经历着这样的事情：某一个人深深地吸引着你，你愿意看他疯狂的踢球，然后悄悄装作球迷递上你的爱心饮料；你愿意看他忘我地打游戏，自己却装作陌生人坐在他的旁边陪着他；你习惯在同一条路上同一个时间等待他的出现；你希望有一天能跟他做朋友……但是，你却发现他已经有心爱的人。

爱是自私的，爱是没有先后，没有对错的。爱是勇敢的争取而不是卑怯的放弃。所以，要想抓住喜欢的人的心，首先要学会“趁火打劫”。

“趁火打劫”原意是，趁人家家里失火，一片混乱，无暇顾及的时候去抢人家的东西，趁机捞一把。所以，趁火打劫的行为一直为人们所不齿，因为乘人之危毕竟显得不太光明，非君子之道。但是，在爱情中，当对方在最失意、最痛苦的时候，送上你的温暖，最容易打动对方的心。

在一个女人最脆弱的时候，如果有人陪着她，她会感到异常的温暖和欣慰，会因此敞开自己的心扉，甚至把你当成自己人，拉近彼此之间的心理距离。其实，爱情本来就是自私的、盲目的、没有对错的，你不趁火打劫，自有其他人来打劫。爱情不施点小诡计，很难争取到自己想要的。因为，堕入情网的人都是戴着面具跳舞，彼此指尖可触，但是陌生得又那么遥远。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在爱情中，要了解对方所需，在她最需要的时刻送上自己的帮助，但一定要心存善意和真诚，否则弄巧成拙，只会引火上身。还要把握住“打劫”的度，千万不要让这个本来是联系感情的好时机，变成对方厌烦你的时刻。

在《恋爱兵法》这部电视剧中，王文清和金正浩之间的“爱情战争”就经常用到“趁火打劫”这一招，王文清要负责欧阳明明的行程宣传，而金正浩要负责公司的管理，两人都有难以分担给其他人的责任，也有因为工作而焦头烂额的时候，所以，这时采用“趁火打劫”的一方往往能收到奇效，捕获自己的爱情。

电影《乱世佳人》中，白瑞德先生为什么坐在牢房里就能等到斯嘉丽这位佳人自动送上门来？靠的就是这招“趁火打劫”，凭借着对大局的准确把握，在亚特兰大他几次架着马车、载着佳人冲出熊熊大火，然后在远处火光的映衬下向心上人索吻的举动，确是当之无愧的“趁火打劫”；“亲爱的，我爱你，所以为你挨骂、玩绑票、装阅读障碍，甚至差点牺牲了可怜的企鹅朋友，即使你第二天就忘得一干二净，我也依然焦头烂额地日复一日——我打劫了你的爱，你偷取了我的心。”此情此景，心爱的她能不跟你走天涯吗？

人是有感情的动物，或许使很多人习惯冰封着自己的心，总是一副拒人于千里之外的样子，让人无法靠近，但其实，她一直在等待一份能温暖自己心的“爱”。

我们要学会“趁火打劫”，在最恰当的时刻，最恰当的关头，最合适的尺度进行“打劫”，这样才能“劫”得自己的“爱”。

鉴才有道，大权控、小权授

在现实的管理世界，领导事必躬亲，不但不可能，而且会培养一批没有开拓精神的员工。聪明的领导者，都善于鉴别人才，能对合适的人才授以适当的权利，但自己始终掌控大的权力，从而既调动员工积极性，又有效掌控大局。

不得不承认，总有这样一些领导，什么事情都得亲自去做，委托下级去做他就不放心。死抱住自己的工作不放手的领导是失职的。不愿把工作交给别人做，是因为担心自己的存在价值，还是因为怕年轻人超越自己？他们到底是怎么想的呢？

这些领导一过四十岁，快接近主要管理职务时，就担心自己在公司内的寿命越来越短；一过五十岁，就开始为保住自己的位置而拼命想办法。事实上，这是对工作的一种非常严重的误解。二三十岁的职员与四五十岁的职员，现场工作者与管理者，他们各自的作用是不同的。管理者的功绩并不是从他直接从事的工作中体现出来的，是否能够培养出优秀的部下，才是左右管理者功绩的重要因素。

领导比下级经验丰富，应该从事更高级的工作。所以，领导把工作让给下级，就是把下级的工作提高了一个台阶，让下级有挑战高级工作、提高自身能力的机会。如果领导只是想保住自己的优势地位而不愿把工作交给下级做，那么领导就无法提高自己，下级也得不到锻炼。

曾经，“权限委让”一词流行一时。当时以大企业为首，中小企业也纷纷把权限委让给下级。但是，问题在于把权限下放后，下级是否真的能干好。企业可不能用来做实验，因为它毕竟担负着所有员工及其家庭成员的生活。一旦失败，那后果是不堪设想的。

如果要将权限下放的话，那首先得培养出有能力承担这个权限的后继者，而绝不能一下子把权限全部下放。但是，现在很多领导还是不懂得培养下级。有句话说得好：“总经理从上任的那天起，就得开始着手培养教育下一任总经理。”

因此，不能一个人死抱着一项工作不放，英明的领导善于调动每一个员工的积极性，选贤任能，让下属有权、有职、有责，在自己的权力范围内放开手脚解决问题。

日本最大的电器企业松下公司的创建者松下幸之助认为，个人的才干与能量都是有限的，只有让每个人各司其职，充分施展才能，公司的管理才能搞好。因此，从创业之初，他就对所属部门进行授权，把公司的管理按适当的规模划分为一个个相对独立的事业部。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

松下说："公司繁荣时期，主持者不要干预下面的工作，当遇到困难时，主持者便应亲自指挥一切！"正因为如此，松下公司的上上下下均能明确自己的职责并努力工作。

对待不同的人，选择不同的方法

每个人的性格、思想以及地位身份的不同，决定了我们对待不同的人，应该有不同的方法。

明宇的上司对公司上半年的营销状况极不满意。事实上，问题出在公司的广告宣传上。上司甩出一沓报表，把主管营销的明宇大训一通。明宇心里有很多疙瘩，但不便马上反驳，否则是火上浇油。他一边洗耳恭听，一边拿出笔记本做记录。等上司发完脾气，情绪稍稍平稳一些，他才说："能否听我解释几句？"

在获得上司的许可之后，他说："我们应该在营销策略上再下工夫，这是毋庸置疑的。但是公司每一季所做的广告在媒体的选择上很有问题。譬如把婴儿纸尿片的广告放在电台的非黄金时段及时尚杂志上做，既浪费钱，又没效果；电视上看不到我们新产品的踪迹……我的建议是：应赶紧转移广告投放重点，配合我们新颖的促销活动，及时调整应该还来得及。"

上司听后连连称是，随即招来广告部负责人，就广告宣传问题重新商定，安排下一步促销活动。

可能是生活给人的压力太大了，发怒情形无处不在。阿峰是明宇的同事兼竞争对手，自然关系微妙。老板比较喜欢差遣明宇，因为明宇凡事好商量。一来二去，阿峰十分嫉妒，有事没事便找碴与明宇对着干。对于这样的人，明宇的姿态是不卑不亢，平时十分注意将相关的工作处理得当，让他无话可说，遇到阿峰非要找碴，明宇也是避免跟他当着同事的面发生冲突。他常常这样说："我们争归争，别影响工作，我们到隔壁的会客室谈，好吗？"

单独相处时，明宇会正色说："大家都会有心情不好的时候，但迁怒于别人恐怕不是聪明人的做法。这是一个竞争的社会，你的长处在哪里，不应只表现在嘴上，而要常跟老板沟通。要是我们总是在办公室吵吵闹闹，手下的员工会怎么看？我这次不计较了，或许下一次情况就不同了。实在不行，只好请老板评理。"

明宇软硬话都说了，虽然阿峰不承认自己发火是针对他，但此后也不乱发脾气了，并且计划在工作业绩上超过对方。

有句俗话说得好，叫"看人下菜碟儿。"没错，对待不同的人，就是要综合他的性格、身份、年龄、地位，等等，然后采取有不同的方法，从而各个击破。

我们都知道，世界上没有两片完全相同的树叶，同理，也没有两个完全相同的人。在出现摩擦与问题时，我们必须学会根据不同情况区别对待。

既然不能反抗，那就顺其自然吧

遇到改变不了的事情，不用拼个鱼死网破，因为鱼死了网也未必会破；不用争个玉碎瓦全，因为碎了的玉和瓦没什么区别。不如去顺应，要学会顺其自然。

有位研究沈从文先生的专家认为，沈先生的个性决定了他从事任何一种工作都会有成就。当群众集会，人潮汹涌不息，口号响彻云霄，声言打倒他的时候，沈先生仍然十分平静，默默地认真做自己的工作。沈从文先生正是由于这种顺其自然的性格，才在各种各样的政治斗争中免遭更大的迫害。不难看出，顺其自然是一种成功的性格模式，它能使一个人适应各种环境，在无法改变客观条件的前提下，通过改变自己的主观状态来求得人生的发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小张是一所名牌大学的高材生，他不仅成绩出众，还是校学生会的主席。大学毕业后，他如愿以偿来到一家外资企业工作。可是不久他就发现，自己在公司干的都是些打杂的事情。

从一个学生领袖到做别人的“助理”，这让小张很难受，特别是别人动不动就使唤他，小张觉得很没尊严。有几次，还与同事争吵起来。时间一久，小张的日子就不好过了，同事们几乎没人理他，孤傲的小张更加孤独了。

一天，王经理叫小张到他的办公室，进去后，王经理桌子上的一盆黄沙引起了小张的注意，他觉得奇怪：这干吗用呢？

王经理看出了他的心思，伸手抓了一把沙，握拳，黄沙从指缝间滑落，很美！他神秘地一笑：“小伙子，你以为只有你心情不好，有脾气，其实，我跟你一样，但我已学会适应。”

原来，那一盆精致绝伦的沙子是他的一位研究心理学的朋友送的，一旦他想发火时，可以抓抓沙子，它会舒缓一个人紧张激动的情绪。朋友的这份礼物，已伴他从青年走向中年，也教他从一个鲁莽少年打工仔，成长为一名稳重、老练、理性的管理者。王经理说：“在控制别人之前，首先学会控制住自己。”小张低下了头，若有所思。

牢骚太盛惹祸上身

发牢骚之前最好想两个问题：一是该不该发；二是发了牢骚对自己有什么实际的好处。想通之后再做决定不迟。

南北朝时北周大将贺若敦自以为功高才大，不甘心居于同僚们之下，看到别人做了大将军，唯独自己没有被晋升，心中十分不服气，口中多有抱怨之词，见人就发牢骚。

不久，他奉调参加平湘州战役，打了个胜仗之后，全军凯旋，他想：“这为国家又立了一大功，此次必然要受到封赏。”不料，朝内奸臣当道，他反而被撤掉原来的职务，因此他大为不满，对传令使大发怒言。

这传令使回头就向北周晋王宇文护说了，宇文护大为震怒，马上把他从中州刺史任上调回来，逼迫他自杀。临死之前，他对儿子贺若弼说：“我有志平定江南，为国效力，而今未能实现，你一定要继承我的遗志。我是因为这条舌头把命都丢了，这个教训你不能不记住呀！”

说完了，便拿起锥子，狠狠地刺破了儿子的舌头，想让他记住这血的教训。

转眼几十年过去了，贺若弼已做了隋朝的右领大将军，他没有记住父亲的教训，常常为自己的官位比别人低而怨声不断，自认为当个宰相是应该的。不久，才能不如他的杨素做了尚书右仆射，而他仍为将军，未被提拔，他气不过，不满的情绪和怨言更加时常流露出来。

后来一些话传到皇帝的耳朵里，贺若弼被逮捕下狱。

但是皇帝念及他的功劳，不久就把他放了。他还不吸取教训，又对其他人夸耀他和皇帝、太子间的关系有多么密切。

后来杨勇在隋文帝那里失势，杨广取得了皇太子地位，贺若弼的前景堪忧。

贺若弼此时却不识大体，本来形势就对他不利，他还在那里为杨勇鸣不平。这时因他言语不慎，得罪了不少人，朝中一些公卿大臣都揭发他过去说的那些对朝廷不满的话，并声称他罪当处死。

隋文帝就对贺若弼说：“大臣们对你都十分厌烦，要求严格执行法度，你可有活命的道理？”

贺若弼辩解道：“我曾凭陛下神威，率八千兵渡长江活捉了陈叔宝，希望能看在过去功劳的份上，给我留条活命吧！”

隋文帝说：“你出征陈国时，对高颎说：‘陈叔宝被削平之后，我们这些功臣会不会飞鸟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽、良弓藏？’高颎对你说：‘我向你保证，皇上绝对不会这样’。等到陈叔宝被消灭了，你就要求当内史，又要求当仆射。这一切功劳过去我已格外重赏了，何必再提呢？”

贺若弼争辩道：“我确实蒙受了陛下格外的重赏，今天还希望陛下格外地重赏我活命。”

此后他再也不攻击别人了。隋文帝考虑了一些日子，念他劳苦功高，不再追究，但还是将他的官职撤了。

轻诺者，必寡信

轻率许诺就等于不给自己留余地，在事情难以下定论之前，就轻易地把自己推到一个没有退路的位置，何苦呢？

成功的人很注意承诺这个细节。他不会轻易地去承诺某一件事，即使有把握，也不会轻易承诺。

而生活中有许多人都把握不了承诺的分寸，他们的承诺很轻率，不给自己留下丝毫的余地，结果使许下的诺言不能实现。

一位高校的系主任，向本系的青年教师许诺说，要让他们中三分之二的人评上中级职称。但当他向学校申报时出了问题：学校不能给他那么多的名额。他据理力争，一遍遍去找校领导，还是不能解决问题。他又不愿意把情况告诉系里的教师，只对他们说：“放心，我既然答应了，一定会做到。”

最后，职称评定结果公布了，众人大失所望，把他骂得一文不值。有人甚至当面指着他说：“主任，我的中级职称呢？你答应的呀！”而校领导也批评他是“本位主义”。从此，他在系里信誉扫地，校领导也对他失去了好感。

曾在中央电视台春节晚会上演过的小品《有事您说话》中，郭冬临扮演的角色就是一个典型的“轻诺者”。他本没有能力买到大量卧铺火车票，更没有能力找来火车做运输，但为了显得自己有能耐，每次都轻率地拍胸脯作保证。许下承诺又不能不做，只好卷起铺盖去火车站睡——为了排队买卧铺票。结果把自己搞得苦不堪言，夫妻关系也急剧恶化。

与别人打交道时，不论双方关系如何，当需要许诺对方时，就要三思而行。不管是答应对方所提出的要求，还是自己主动向对方提出建议，或者是自己诚心诚意地许诺于对方，都一定要经过事先的深思熟虑，反复斟酌。在必须承诺时，一定要有自知之明，务必要从自己的实际能力以及客观可能性出发，切忌好大喜功、草率行事，致使承诺“满天飞”。须知，如果滥用承诺，个人信誉就会贬值，大而无当、言过其实的承诺，更会让自己陷入被动。

诙谐应对他人过错

太嫉恶如仇，不仅让自己动气伤肝，还会使矛盾升级，于己于彼都不利。不如哈哈一笑，诙谐应对，既让他人知道自己并非懦弱无能只生闷气之辈，又不会激化矛盾。

20 世纪 50 年代，台湾的许多商人知道于右任是著名书法家，于是他们纷纷在自己的公司、店铺、饭店门口挂起了署名于右任的假招牌，想用于右任的名头来招徕顾客。

一天，于右任的一个学生急匆匆地来见老师，说：“老师，我今天中午去一家平时常去的羊肉泡馍馆吃饭，想不到他们居然也挂起了以您的名义题写的招牌。青天白日，明目张胆地欺世盗名，您老说可气不可气！”正在练习书法的于右任“哦”了一声，放下毛笔然后缓缓地问：“他们这块招牌上的字写得好不好？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"一点也不好！"学生道，"字写得歪歪斜斜，难看死了。下面还签上老师您的大名，连我看着都觉得害臊！"

"这可不行！"于右任沉思道。

"我去把那幅字摘下来！"学生说完，转身要走，但被于右任喊住了。

"慢着，你等等。"

于右任顺手从书案旁拿过一张宣纸，拎起毛笔在纸上写下些什么，然后交给恭候在一旁的学生，说："你去把这幅字交给店老板。"

学生接过宣纸一看，不由得呆住了。只见纸上写着笔墨流畅、铁画银勾的"羊肉泡馍馆"几个大字，落款处则是"于右任题"几个小字，并盖了一方私章。

"老师，您这……"此学生大惑不解。

"哈哈！"于右任抚着长髯笑道，"你刚才不是说，那块假招牌的字实在是惨不忍睹吗？我不能砸了自己的招牌，坏了自己的名声！所以，帮忙帮到底，还是麻烦你跑一趟，把那块假的给换下来，如何？"

"啊，我明白了，学生遵命。"转怒为喜的学生拿着于右任的题字匆匆去了。这样，这家羊肉泡馍馆的店主竟以一块假招牌换来了大书法家于右任的真墨宝，喜出望外之余，也因于右任的大度、自己的冒犯而感到惭愧。

这件事情传开之后，于右任的名望更高了。于右任这一做法赢得了学生乃至商界人士的一致尊敬。

话不可说满，说满则溢

俗话说"祸从口出"，把话说满也是一种为祸的诱因。话说得太满，一般会导致两种后果：一是听者不服，故意找碴儿使绊子；二是自己没有回转的余地，搬起石头砸自己的脚。无论哪种，都不是好结果。

清朝乾隆年间，纪晓岚在任左都御史时，员外郎海升的妻子吴雅氏死于非命，海升的内弟贵宁，状告海升将他姐姐殴打致死，海升却说吴雅氏是自缢而亡。案子越闹越大，皇上就派左都御史纪晓岚来审理此案。

纪晓岚接过这桩案子，也感到很头痛，因为牵扯到阿桂和和坤。他俩都是大学士兼军机大臣，并且两人有矛盾，长期明争暗斗。海升是阿桂的亲戚，原判又逢迎阿桂，纪晓岚敢推翻吗？

而贵宁之所以告不赢不肯罢休，实际是得到了和坤的暗中支持，和坤的目的是想借机除掉位居他上头的军机首席大臣阿桂。

打开棺材，纪晓岚等人一同验看。看来看去，纪晓岚看死尸并无缢死的痕迹，心中明白，口中不说，他要先听听大家的意见。

众大臣看过后，都说脖子上有伤痕，显然是缢死的。纪晓岚有了主意，于是说道："我是短视眼，有无伤痕也看不太清，似有也似无，既然诸公看得清楚，那就这么定吧。"于是，纪晓岚与差来验尸的官员，一同签名具奏："共同检验伤痕，实系缢死。"这下更把贵宁激怒了。他这次连步军统领衙门、刑部、都察院一块儿告，说因为海升是阿桂的亲戚，这些官员有意庇护，徇私舞弊，断案不公。

乾隆看贵宁不服，也对案情产生了怀疑，又派人复验。这回问题出来了：吴雅氏尸身并无缢痕。乾隆心想这事与阿桂关系很大，便派阿桂、和坤会同刑部堂官及原验、复验堂官，一同检验。这回终于真相大白：吴雅氏被殴打致死。

于是讯问海升，海升见再也隐瞒不住，只好供出实情：他将吴雅氏殴踢致死，然后谎称自缢。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

乾隆一怒之下发出诏谕："此案原验、复验之堂官，竟因海升系阿桂姻亲，胆敢有意回护，此番若不严加惩戒，又将何以用人？何以行政？"阿桂革职留任，罚俸五年；叶成额、李阕、庆兴等人革职，发配伊犁效力赎罪，皇上在谕旨中一一判明。唯独对纪晓岚，谕旨中这样写道："朕派出之纪晓岚，本系无用腐儒，原不足具数，况且他于刑名等件素非诸悉，且目系短视，于检验时未能详悉阅看，即以刑部堂官随同附和，其咎尚有可原，著交部议严加论处。"只给了他革职留任的处分，不久又官复原职。

纪晓岚在这个案件中之所以得到皇上的原谅，主要是他在验尸中以"我是短视眼"、"看不太清"为由，给自己留下了退路。

别去计较非原则性问题

太"较真儿"的人往往使人敬而远之。人非圣贤，孰能无过？只要不是原则性问题，就别斤斤计较。若因小事而得罪人，那可就因小失大了。

公司的小林是一个有"精神洁癖"的人，特别不能容忍同事所犯的哪怕是一点小小的错误。

一天同事小张在电话里和妻子争吵了几句，小林就说他："男子汉大丈夫，要知道忍让，你这个样子，怎么能搞好夫妻关系呢？"小张和妻子转眼就合好了，小林还对这事耿耿于怀，连续几天"敲打"小张，弄得小张很是不快。

办公室的小李习惯每说几句话就咳嗽一声，清清嗓子接着往下说，小林很看不惯，就告诉小李："小习惯也能坏大事，你这习惯不改的话可没有好处。"小李的神情讪讪的，一连几天都没说几句话。

时间久了，大家见了小林就绕道走，唯恐有什么"毛病"被他指出来。小林不明白怎么回事，很是苦恼，他不明白为什么一向自认"耿直"的他，却没人乐意和他交谈。

与人相处就要互相谅解，经常以"难得糊涂"自勉，求大同存小异，有度量，能容人，多朋友，且左右逢源，诸事遂愿；相反，"明察秋毫"，眼里揉不得半粒沙子，过分挑剔，什么鸡毛蒜皮的小事都要论个是非曲直，容不得人，人家也会躲你远远的，最后你只能关起门来"称孤道寡"，成为使人避之唯恐不及的异己之徒。

做人固然不能玩世不恭，游戏人生，但也不能太较真，认死理。"水至清则无鱼，人至察则无徒"，太认真了，就会对什么都看不惯，连一个朋友都容不下，把自己同社会隔绝开。

同谁都能和睦相处

"合不来"并非是不值得注意的小事，"合不来"的人很有可能就是前进路上那块绊脚的石头。试着让自己圆润一些，和每个人都和睦相处，自然也会受到大家的欢迎。

某次，有一对夫妇举办家庭宴会，邀请了单位的领导和同事。桌上的酒菜已经摆得让人十分满意了，可是围着花布裙的主妇还是一个劲儿地上菜，嘴上直对领导说："没有什么好吃的，请领导对付着用点儿！"

男主人则不时站起来，适时把领导面前吃得半空的菜盘撤掉，又接过热菜放在他面前，热情有余地给领导夹菜、添酒，而对其他同事只是敷衍地说声"请"。

你或许会不屑地说："这对夫妇太傻了，这样不仅讨好不了领导，还会得罪同事。"但是这种对不同人不同对待的做法，每个人都有过。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

圆润为人就不要过分地亲近或疏远任何人。每个人都需要受到尊重，维护面子的精神需求是一致的。如果你忘记这一事实，交际时对有些人热情有加，而对其他人却毫不在意，则会刺伤后者的自尊，从而失去一大批人的心，这样的人际代价是不值得的。

王树是个很爱交朋友的人，但他只和“对脾气”的人交朋友，用王树的话来说，那叫“志同道合”。但王树对其他人都置之不理甚至冷眼旁观，让身边许多人都很不满，时间久了，王树的“志同道合”者也担心因此受连累，遭到大家的孤立，而渐渐疏远了王树。

其实，这个世界上有各种各样的人，追寻知己无可厚非，但以此为借口远离大多数人，实在是人际交往上的失策。

到什么庙里烧什么香

说话、办事一定要看清对象，针对对方的喜好去说、去做。否则非但会事倍功半，还有可能南辕北辙，起到相反的作用。

有个青年想向一位老中医求教针灸技巧，为了博得老中医的欢心，他在登门求教之前了解到老中医平时爱好书法，遂浏览了一些书法方面的书籍。到了老中医家里后，对老中医的书法予以赞赏，老中医非常开心。接着，青年人又说：“老先生，您这是唐代颜真卿所创的颜体吧？”这样，就进一步激发了老中医的谈话兴趣。果然，老中医的话多了起来。接着青年人对所谈话题着意挖掘，环环相扣，致使老中医精神大振，谈锋甚健。终于，老中医欣然收下了这个“懂书法”的弟子。

“对症下药”不但可以讨对方欢心，在非常时候，更能免除性命之灾。

《世说新语》中有这么一则故事：有个叫许允的人在吏部做官，提拔了很多同乡人。魏明帝知道后，要治他结党营私之罪。许允的妻子告诫他说：“明主可以理夺，难以情求。”意思是让他向皇帝申明道理，而不要寄希望于哀告求饶。

于是，当魏明帝审讯许允的时候，许允直率地回答说：“陛下规定的用人原则是‘举尔所知’，我最了解我的同乡，请陛下考察他们是否合格，如果不称职，臣愿受处罚。”

魏明帝派人考察许允提拔的同乡，他们倒都很称职，于是将许允释放了，还赏了一套新衣服。

许允提拔同乡，是根据封建王朝制定的个人荐举制的任官制度，不管此举妥不妥当，它都合乎皇帝认可的“理”。

许允的妻子深知跟皇帝打交道，难于求情，却可以“理”相争，于是叮嘱许允以“举尔所知”和用人称职之“理”，来抵消提拔同乡、结党营私之嫌。这可以说是善于根据说话对象的身份来选择所说的话的绝好例子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

12

不按规则办事也是一种规则

人生变幻莫测，需随机应变处之

人们常说“人生变幻莫测”，那我们如何在这种变幻中安身立命呢？答曰：唯有随机应变！我们只有时刻留心身边的变化，才能在人海中绕暗礁，劈风浪，直挂云帆济沧海，同时，也能在身处危境时，在无声无息中化险为夷。

郭德成是元末明初人，他性格豁达，十分机敏，且特别喜欢喝酒。在元末动乱的年代里，他和哥哥郭兴一起随朱元璋转战沙场，立下了不少战功。

朱元璋做了明朝开国皇帝后，当初追随他打天下的将领纷纷加官晋爵，待遇优厚，成为朝中达官贵人。郭德成仅仅做了戏骑舍人这样一个普通的官。

一次，朱元璋召见郭德成，说道：“德成啊，你的功劳不小，我给你个大官做吧。”

郭德成连忙推辞说：“感谢皇上对我的厚爱，但是我脑袋瓜不灵，整天不问政事，只知道喝酒，一旦做大官，那不是害了国家又害了自己吗？”

朱元璋见他坚辞不受，内心十分赞叹，于是将大量好酒和钱财赏给郭德成，还经常邀请郭德成到御花园喝酒。

一次，郭德成兴冲冲赶到御花园陪朱元璋喝酒。眼见花园内景色优美，桌上美酒芳香四溢，他忍不住酒性大发，连声说道：“好酒，好酒！”随即陪朱元璋痛饮起来。

杯来盏去，渐渐的，郭德成脸色发红，但他依然一杯接一杯喝个不停。眼看时间不早，郭德成烂醉如泥，踉踉跄跄地走到朱元璋面前，弯下身子，低头辞谢，结结巴巴地说道：“谢谢皇上赏酒！”

朱元璋见他醉态十足，衣冠不整，头发零乱，笑道：“看你头发披散，语无伦次，真是个醉鬼疯汉。”

郭德成摸了摸散乱的头发，脱口而出：“皇上，我最恨这乱糟糟的头发，要是剃成光头，那才痛快呢。”

朱元璋一听此话，脸涨得通红，心想，这小子怎么敢这样大胆地侮辱自己。他正想发怒，看见郭德成仍然傻乎乎地说着，便沉默下来，转而一想：也许是郭德成酒后失言，不妨冷静观察，以后再整治他不迟。想到这里，朱元璋虽然闷闷不乐，还是高抬贵手，让郭德成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

回了家。

郭德成酒醉醒来，一想到自己在皇上面前失言，恐惧万分，冷汗直流。原来，朱元璋少时曾在皇觉寺做和尚，最忌讳的就是“光”、“僧”等字眼。因此字眼获罪的大有人在。郭德成怎么也想不到，自己这样糊涂，这样大胆，竟然戳了皇上的痛处。

郭德成知道朱元璋不会轻易放过自己，以后难免有杀身之祸。他仔细地想着脱身之法：向皇上解释，不行，更会增加皇上的嫉恨；不解释，自己已经铸成大错。难道真的要为这事赔上身家性命不成？郭德成左右为难，苦苦地为保全自身寻找妙计。

过了几天，郭德成继续喝酒，狂放不羁。后来，他进寺庙剃光了头，真的做了和尚，整日身披袈裟，念着佛经。

朱元璋看见郭德成真做了和尚，心中的疑虑、嫉恨全消，还向自己的妃子赞叹说：“德成真是个奇男子，原先我以为他讨厌头发是假，想不到真是个醉鬼和尚。”说完，哈哈大笑起来。

后来，朱元璋猜忌有功之臣，原来的许多大将纷纷被他找借口杀掉了，而郭德成竟保全了性命。

郭德成之所以能在朱元璋的铁腕下保住自己的性命，是因为他能够从小的祸事看到以后事态的发展。因此不贪恋官位，随机应变，提前避了祸。

俗话说，“人有失足，马有失蹄”。人的一生之中总会遇到种种困境，会有许多过失，有时某些过失可能会给自己带来大祸。如何从这些祸事中脱身非常重要，而智者善于随机应变，利用现时条件培养避祸的急智，从而使自己处于安全的境地。

不按规则就是一种规则

在规则之下，人们往往形成一种思维定式。这时，如果打破这种思维定式，不按规则出牌，就会占得上风。

隆美尔是纳粹德国的著名将领，在第二次世界大战中参加和指挥过进攻波兰、西欧、北非和抗击诺曼底登陆等重要战役。1941 年到 1943 年间，他担任北非德国远征军司令，曾多次打败占有优势的英军。由于他作战机警狡诈，善于出奇制胜，被称为“沙漠之狐”。

1941 年 3 月的一天，意属的北非利比亚首府的黎波里政府大楼前广场上，正举行隆重的阅兵式。隆美尔在众人的簇拥下，不时向强大的装甲部队挥手致意。1940 年 12 月，退守埃及的英军向意军发起反击，毫无准备的意军措手不及，一溃千里，北非告急。希特勒应墨索里尼之邀，派隆美尔率这支以坦克为主的部队远征非洲。

检阅持续了数小时，坦克一批批从检阅台前开过，发出震耳欲聋的轰鸣，经过主要街道和围观的人群，向东开往前线。几天后，英军侦察机在黎波里以东发现了隆美尔的坦克群，五六百辆摆成一片，指挥车、加油车在其间穿来绕去。很显然，强大的德军坦克兵团正在途中补给，似乎对英军的大规模进攻迫在眉睫。情报由英国在黎波里的谍报人员和侦察机迅速传到设在开罗的英军中东司令部。固守阿格拉前线的英军心慌意乱，稍经接触便溃不成军。隆美尔大军穷追猛打两个星期，前进 800 公里，包围了英军在北非的战略据点托卜鲁克，进逼埃及。

其实，英军上了隆美尔的当。1941 年春，希特勒正筹划大举入侵前苏联，能调往北非的坦克极为有限。的黎波里的大规模检阅，正是隆美尔的疑兵之计。他让当时仅有的第 2 装甲师的一个坦克团在检阅台前环绕着反复经过，虚张声势骗过了英国间谍。而侦察机发现的坦克群，绝大部分是假的，有些是经过精心伪装的卡车，有些则是木头和纸板搭成的模型。狡猾的“沙漠之狐”就是这样以假乱真，欺骗了英国人。

时隔不久，退守埃及的英军获得大批增援，开始向德军发起代号为“战斧作战计划”的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反攻。英军这次信心十足，不仅因为他们摸清了隆美尔非洲军的真正实力，而且紧急援助北非的 200 多辆坦克中，大部分是被誉为“坚不可摧”的马蒂尔达重型坦克。德军当时装备用的 37 毫米反坦克炮对这种坦克无能为力。

6 月 15 日，成群的马蒂尔达坦克直扑濒临地中海的哈勒法亚山口。这是通往利比亚的唯一通道，由德军把守。攻下此山口，英军即可解托卜鲁克之围，直下利比亚，大败德军。哈勒法亚山口前一马平川，马蒂尔达坦克喷着火舌，涌向山口，德军的坦克火力微弱，胜利眼看唾手可得。突然，德军阵地前一阵连续巨响，冲在最前面的五辆英军坦克立即瘫痪在火海里。

后面的未及撤退，一排炮弹打来，又有六辆顿时报销。哈勒法亚山口前激战三天，英军共损失马蒂尔达坦克 91 辆，“战斧作战计划”就此破产。

德军使用的究竟是什么火炮，英国人百思不得其解。一名被俘的英军少校要求看看击毁坦克的秘密武器。结果让他大跌眼镜，隆美尔利用德军 88 毫米高射炮进行平射，摧毁了英军这些“坚不可摧”的庞然大物。少校面对 88 毫米高炮愤怒地高叫：“太不公平了，你们竟用打飞机的高射炮来打我们的坦克！”

“沙漠之狐”隆美尔在阅兵时让坦克绕过去，用高射炮打坦克，都是没按武器使用的“规则”做事，结果把英军打得晕头转向。

这告诉我们，学会适当的变通，让对手永远猜不透我们在想什么，永远不能跟上我们的节奏，这样打破规则，往往更容易实现目标。

懂得变通退避，趋福避祸

在不利的形势下，善于变通，断然退避，是一个人心怀博大、大智若愚的谋略的具体体现。一个人，在客观条件不允许继续前进，或再前进时就危及自身的情况下，就应当自觉地、主动地断然退避。

历史和现实都一再表明，善于退与善于进，具有同等的谋略价值，只善于进而不善于退的人，决非高明之人，而只有把两者有机地结合在一起并加以机动灵活运用的人，才称得上高明，从而趋福避祸。

明朝年间，在江苏常州地方，有一位姓尤的老翁开了个当铺，有好多年了，生意一直不错，某年年关将近，有一天尤翁忽然听见铺堂上人声嘈杂，走出来一看，原来是站柜台的伙计同一个邻居吵了起来。伙计连忙上前对尤翁说：“这人前些时典当了些东西，今天空手来取典当之物，不给就破口大骂，一点道理都不讲。”那人见了尤翁，仍然骂骂咧咧，不认情面。

尤翁却笑脸相迎，好言好语地对他说：“我晓得你的意思，不过是为了度过年关。街坊邻居，区区小事，还用得着争吵吗？”于是叫伙计找出他典当的东西，共有四五件。尤翁指着棉袄说：“这是过冬不可少的衣服。”又指着长袍说：“这件给你拜年用。其他东西现在不急用，不如暂放这里，棉袄、长袍先拿回去穿吧！”

邻居拿了两件衣服，一声不响地走了。当天夜里，他竟突然死在另一人家里。为此，死者的亲属同这个人打了一年多官司，害得别人花了不少冤枉钱。

这个邻人欠了人家很多债，无法偿还，走投无路，事先已经服毒，知道尤家殷实，想用死来敲诈一笔钱财，结果只得了两件衣服。他只好到另一家去扯皮，那家人不肯相让，结果就死在那里了。

后来有人问尤翁说：“你怎么能有先见之明，向这种人低头呢？”尤翁回答说：“凡是蛮横无理来挑衅的人，他一定是有所恃而来的。如果在小事上争强斗胜，那么灾祸就可能接踵而至。”人们听了这一席话，无不佩服尤翁的聪明。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

按常理，人们都会与故事中无理的邻居吵起来，但尤翁偏偏没有。他认为邻人蛮横无理地挑衅，必事出有因，所以打破常规，故意笑颜避开争端，这就是巧妙避祸的智慧。

不过，讲究趋福避祸之道并不是说一看前方有危险，便急忙后退，一退再退，以至放弃原来的目标、路线，改变方向、道路（而这个方向、道路与原来坚持的方向、道路已有本质的区别），那就是知难而退了，就不具有什么谋略价值，而是逃跑主义了。所以，在趋福避祸的问题上也要分清勇敢与怯懦、高明和愚笨。一般来说，要做到这一点，就必须具备较高的修养，善于克制、约束自己。

所以，隐避不是消极地避凶就吉，而是要懂得变通，暂时收敛锋芒，隐匿踪迹，养精蓄锐，待机而动。

征服鸡群的规则：先打看门狗

俗语常说“偷鸡摸狗”，最早就是从狐狸开始的。狐狸在偷鸡时，如果遇到了狗在看家门，会主动诱惑狗追他，然后让狗落入自己所铺设的陷阱，而此时它同伴就会趁机捉到鸡，逃之夭夭。

打击一个群体，按照常规是需要带领一个比目标群体更强大的群体进行全面冲杀性攻击方可获胜。然而，最明智、最有效的策略却是先把目标群体中最强者除掉，方予自己可乘之机，这就是所谓的“擒贼先擒王”了。必须先打击目标群体的领头羊，而羊群一旦失去核心点，便会茫然不知所措，四处奔逃。狐狸除掉了看门狗，鸡则任他予取予求，正是运用这个道理。

唐代诗人杜甫《前出塞》中有云：“挽弓当挽强，用箭当用长，射人先射马，擒贼先擒王。”民间有“打蛇要打七寸”的说法，都是一个意思。“打蛇打七寸”，“打蛇打三寸”，都是说打蛇要命中要害。蛇的三寸，是蛇的脊椎骨上最脆弱、最容易打断的地方，使它的神经中枢和身体其他部分的通道被破坏；而蛇的七寸，是其心脏所在，所以必死无疑。而这种打击事物关键之策略，也是三十六计中的其中一计。世间无论任何事物，只要失去了核心，都将四分五裂。对准核心人物，将他击垮，这是控制整个局面的一个最重要的法则。

教皇卜尼法斯八世便是通过利用这种方法来维护统治的。

教皇卡尼法斯八世手段强硬，为人机敏。上任后不久欧洲强权纷纷妥协，德意志和奥地利甚至割让领土以求生存。在这种大势所归的情景下，意大利最富饶的地区多斯加尼却拒不臣服，这让他感到恼火。

多斯加尼最强大的城市是佛罗伦萨。如果卜尼法斯八世能够征服佛罗伦萨，就能够让多斯加尼臣服。佛罗伦萨的一部分富裕市民希望城市独立，不愿意受制于教皇，成立了“白党”；另一部分没落户，希望借助教皇的势力翻身，成立了“黑党”。两派长期争斗，但丁热烈主张独立自由，因此成为白党的中坚。

1300 年，但丁成为城市 6 名执政官中的一员，掌控了实际权力。他用感人肺腑的语言揭露教皇的阴谋，号召人民组织起来抵抗教皇，在教皇的强权下竭力维持着佛罗伦萨的独立。第二年，教皇亲自请法国国王的弟弟亲王查理·德·瓦卢斯协助他维持欧洲的秩序。查理的军队让佛罗伦萨人紧张不安，佛罗伦萨的妥协派推选但丁作为代表前去罗马求和。万般无奈之下，但丁去了罗马。

教皇温和地对城市代表团说：“在我面前跪下来，我告诉你们，说真的，我没有别的意思，只是想要促进和平。”最后教皇指名要但丁留下，其他人都回去了。查理用钱贿赂某些官员瓦解了白党，黑党巩固了权力。这个时候教皇才放势单力薄的但丁离开。黑党宣布：只要但丁踏入佛罗伦萨一步，就要将他处以极刑。但丁被放逐了。他所热爱的国家，被教皇控制了。最后但丁于 1321 年客死他乡，在意大利东北部腊万纳去世。

蛇无头不走，鸟无头不飞。没有但丁的白党，就等于失去了核心支柱。所以教皇将矛头

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

指向了但丁，打击了白党之中的“王者”，其他人自然不足为虑，多斯加尼被臣服。试想如果教皇以强取豪夺的方式硬侵占多斯加尼，必然会引起它的国民反弹，人们奋起抗击。这样即使教皇得到了多斯加尼，这个国家也必定变成一片废墟，再也不是他心中理想的梦幻国度。所以教皇选择以软禁但丁的方式，叫多斯加尼不战而亡，的确是一个高明的计策。

因此，我们在做事情的时候，要学会打破常规思维，看到事物的关键之处，认清控制整个事件的核心处，然后对其发动全面而迅捷的攻击，便能令其整体迅速折服。

一剑封喉，打完就跑

《孙子兵法》说：兵贵胜，不贵久，意思是打仗要速战速决。迅速出手，让对手没有做准备和缓口气的时间，这是成功的关键所在。

清代红顶商人胡雪岩富可敌国，可他的崩溃也极其迅速。原因就在于，他的对手盛宣怀抓住要害、迅速出击，使他短时间内力不能支，最终一发不可收拾，财富大厦轰然倒塌。

胡雪岩每年都要囤积大量生丝，生意越做越大，垄断了生丝市场，控制了生丝价格。盛宣怀掌握了胡雪岩生丝买卖的情况，一边收购生丝，向胡雪岩的客户出售，一边联络各地商人和洋行买办，叫他们今年不买胡雪岩的生丝，致使胡雪岩的生丝库存日多，资金日紧，苦不堪言。

胡雪岩因为做生意向汇丰银行借了近千万两银子，这些借款都以各省协饷作担保。这时，胡雪岩历年为左宗棠行军打仗所筹集的八十万两还款正赶上到期，这笔借款每年由协饷来补偿给胡雪岩。上海道台府在每年的固定时间把钱送给胡雪岩，以备他还款之用。盛宣怀在其中动了手脚，他找到上海道台邵友濂，直言李鸿章有意缓发这笔协饷，时间是二十天。邵友濂是李鸿章的人，虽然畏惧左宗棠，但想想缓发二十天也不算什么事，自然照办了。

对于盛宣怀来说，二十天已经足够了，他已经串通好外国银行，向胡雪岩催款。由于事出突然，胡雪岩只好将阜康银行各地钱庄的钱调来八十万两银子，先补上了这个窟窿。他想协饷反正要给的，不过是晚发二十天而已。

盛宣怀通过电报，对胡雪岩一切调款活动都了如指掌，估计胡雪岩调动的银子陆续出了阜康银行，阜康银行金库空虚之际，就托人到银行提款挤兑。

这些提款的人都是绅商大户，少则数千，多则上万。盛宣怀还四处放出风声，说胡雪岩积囤生丝大赔血本，只好挪用阜康银行存款，如今尚欠外国银行贷款八十万，阜康银行倒闭在即。

人们相信了盛宣怀的说法，纷纷开始提款。

挤兑先在上海开始。盛宣怀在上海坐镇，自然把声势搞得很大。

胡雪岩到了杭州，还没来得及休息，又星夜赶回上海，让总管高达去催上海道台邵友濂发协饷。邵友濂叫下人假称自己不在。胡雪岩这时候想起了左宗棠，又叫高达赶快去发电报。殊不知盛宣怀暗中叫人将电报扣下，左宗棠始终没能收到这份电报。

第二天，胡雪岩见左宗棠那边没有回音，这才真的急了，亲自去上海道台府催讨。但这一回邵友濂借口视察制造局，溜之大吉了。

胡雪岩此时只好把他的地契和房产押了出去，同时廉价卖掉积存的生丝，希望能够挨过挤兑风潮。不想这次风潮竟是愈演愈烈，各地阜康银行早已经人山人海。胡雪岩这才明白，有人做了他的手脚。打听之下，才知道是盛宣怀，他不禁暗自叹了口气，知道这一回是彻底完了。此后不久，胡雪岩即在忧愤中死去。

胡雪岩死后，盛宣怀少了一个有力的竞争者，从此独占生意场上的霸主位置。

让进攻速度再快一些，让对手可应对的时间再少一些，对手在你快如闪电的连环拳下避之不及，失败也是自然而然的了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打破惯性思维，不做经验的奴隶

一次，一艘远洋海轮不幸触礁，沉没在汪洋大海里。其中有九名船员拼死登上一座孤岛，才得以幸存下来。但接下来的情形更加糟糕，因为岛上除了石头还是石头，没有任何可以用来充饥的东西。更要命的是，在烈日的暴晒下，每个人都渴得嗓子直冒烟，水成了最急需的东西。

尽管四周都是海水，但海水又苦又涩又咸，根本不能用来解渴。现在九个人的生存希望是老天爷下雨或别的过往船只发现他们。九个人在煎熬中开始了漫长的等待，然而老天没有任何下雨的迹象，周围还是一望无边的海水，也没有任何船只经过这个死一般寂静的岛。渐渐的，他们支撑不下去了。

八个船员相继渴死，当最后一位船员快要渴死的时候，他便扑进海水里，"咕嘟咕嘟"地喝了一肚子海水。船员喝完海水，一点儿也觉不出海水的苦涩味，反而觉得这海水非常甘甜、非常解渴。他想：也许这是自己的幻觉吧。便静静地躺在岛上，等着死神的降临。

然而，船员一觉醒来发现自己还活着。奇怪之余，他依然每天靠喝这岛边的海水度日，终于等来了救援的船只。后来人们化验这海水发现，这里由于有地下泉水的不断涌出，所以，这里的海水实际上是可口的泉水。

通常我们都知道，海水是不能饮用的，对此我们已经形成了惯性思维，也就是路径依赖。在路径依赖的影响下，故事中渴死的船员根本没有做任何尝试就认定那里的海水是不能喝的。可是他们到死都不知道那海水其实是清甜可口的泉水。

类似的惯性思维充斥着我们的生活，经验成了我们判断事物的唯一标准，存在的当然变成了合理的。随着知识的积累、经验的丰富，我们变得越来越循规蹈矩，路径依赖已经成为人类同自己的内心进行博弈时的一大障碍。

思维定式是一种人人皆有的思维状态，当它支配我们的常态生活时，似乎有某种"习惯成自然"的便利。但是用僵化和固定的观点认识外界的事物，对我们是有害而无益的。

《围炉夜话》中指出："为人循矩度，而不见精神，则登场之傀儡也；做事守章程，而不知权变，则依样之葫芦也。"在人生博弈中，为了做一个心灵自由的人，我们必须打破惯性思维，不要做经验的奴隶。

顺时而变，计划也能赶上变化

要获得成功，就要顺势而变，顺时而变。抱着老条框走路，是断然不会成功的。

一位作家曾这样谈起他的创作：

"一旦在我的头脑（计划）中有了些什么，就释放它们，顺其自然，这可能很难做到。我所受的教育是成功，而成功地完成一项计划需要坚持不懈。然而，随之而来的不变通会制造出大量的内部压力，常常会惹恼他人或感觉迟钝。

"我喜欢将我写作的大部分工作放在凌晨去做。我可能是怀着这样一个目的，以这本书为例，我在别人还在睡梦中的时候完成一两章的写作。但是如果我的四岁女儿提早醒来，跑上楼看我，那会怎么样？我的计划确实改动了，但是我如何来反应呢？或者，我可能会有在上班前出去跑一会儿步的想法。若是从办公室来个紧急电话，必须略过跑步，那么又会怎样呢？"

工作中没有一成不变的计划，生活也是一样。让这些计划变得更加灵活些吧，然后一些美妙的事情就开始发生——你会觉得轻松了许多。

1919 年，希尔顿来到了当时因发现石油而兴盛的得克萨斯州，那里云集着大批来发石

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

油财的冒险家们。得州似乎遍地都是黄金。希尔顿迫不及待地想以买进卖出银行而致富，他连续跑了两个城镇，问了十几家银行，回答都是不卖。他碰了一鼻子灰，却并未因此气馁，他又来到第三个城镇——锡斯科。

锡斯科这片热情的土地拥抱了希尔顿。他刚下火车，走进当地第一家银行，一问，就被告知它正待出售。卖主不住这儿，要价是 7.5 万美元。希尔顿知道这价格一点也不高。他立即给卖主发了份电报，愿按其要价买进这家银行。

然而，没过多久，卖主在回电中却将售价涨至 8 万美元。希尔顿气得火冒三丈，当即决定彻底放弃当银行家的念头。他后来回忆道："就这样，那封回电改变了我一生的命运。"

在碰壁之后，希尔顿余怒未消地来到马路对面的一家名为"莫布利"的旅馆准备投宿，谁知已经客满了。

看到一个先生在清理、驱赶人群，他忽然灵机一动地问："你是这家旅馆的老板吗？"对方却诉起苦来："是的。我赚不到什么钱，不如抽资金到油田去赚更多的钱。""你的意思是，"希尔顿心中猛地一喜，压抑住自己的兴奋，故意慢条斯理地问，"这家旅馆准备出售？""任何人出 5 万美元，今晚就可以拥有这儿的一切。"

3 个小时后，希尔顿在仔细查阅了莫布利旅馆账簿的基础上，经过一番讨价还价，卖主最后同意以 4 万美元出售。这以后，希尔顿立即四处筹借现金，终于在期限截止前几分钟将钱全部送到。莫布利旅馆易了主，希尔顿干起了旅馆业。他随即给母亲打电报报喜："新世界已经找到，锡斯科可谓水深港阔，第一艘大船已在此下水。"

当天晚上，莫布利旅馆全部客满，连希尔顿的床也让给客人住下了。他只好睡在办公室里。就这样，希尔顿开始了他旅馆大王的第一步。看起来好似阴差阳错，实则突显出希尔顿灵活机变的头脑。

人生的旅程是一个不断变幻的景观，向前跨进，就会看到不同的风景，因此，我们要顺利达到自己的目的，就必须随时随地检视自己的选择是否有偏差，合理调整目标，放弃无谓的固执，轻松抵达目的地。

别为"计划赶不上变化"苦恼，学会变通，你会发现那些苦恼其实是机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

13

见机行事，随势而变

冷眼静观，抓住隐藏于变通中的机遇

如今，很多人抱怨自己怀才不遇，遇不上机会。在这世界上，难道真的没有机会吗？那为何成千上万的孩子最终发财致富，卖报纸的少年被选入美国国会，出身卑微的人士获得高位……

对于聪明者来说，世界到处都是门路，机遇就隐藏在变通之中。我们未能依靠自己的能力尽享美好人生，虽然这种能力既给了强者，也给了弱者。我们一味依赖外界的帮助。即使本来就在眼前的东西，我们也要盯着高处寻找。许多人认为自己贫穷，实际上他们有许多机会，只是需要他们在周围和种种潜力中转变一下思路，在打破常规中发掘机会。

据统计，在美国东部的大城市中，至少94%的人第一次挣大钱是在家中，或在离家不远处，而且是为了满足日常、普通的需求。对于那些看不到身边机会，一心以为只有远走他乡才能发迹的人，不啻是当头一棒。

哈佛的阿加西兹教授曾讲过一个农夫的故事。

一个农夫有一处几百英亩的农庄，里面尽是些石头和不值钱的树，他决定把农庄卖掉去从事更赚钱的煤油买卖。他开始关注煤层和煤油油藏，并进行了长时间的研究。他把农庄以200美元的价格卖掉，然后跑到200英里外的地方开展新业务。不久，买下农庄的人在农庄里发现了大量煤油，而以前那个农夫不知道其价值却千方百计想把它卖掉。

这就充分告诉我们：善于变通之人懂得抓住身边的机会来成就非凡。

保罗·迪克刚刚从祖父手中继承了美丽的“森林庄园”，就被一场雷电引发的山火化为灰烬。面对焦黑的树桩，保罗欲哭无泪，年轻的他不甘心百年基业毁于一旦，决心倾其所有也要修复庄园，于是他向银行提交了贷款申请，但银行却无情地拒绝了他。接下来，他四处求亲告友，依然是一无所获……

所有可能的办法全都试过了，保罗始终找不到一条出路，他的心在无尽的黑暗中挣扎。他知道，自己以后再也看不到那郁郁葱葱的树林了。为此，他闭门不出，茶饭不思，眼睛熬出了血丝。

一个多月过去了，年已古稀的外祖母获悉此事，意味深长地对保罗说：“小伙子，庄园

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成了废墟并不可怕，可怕的是你的眼睛失去了光泽，一天天地老去。一双老去的眼睛，怎么可能看得见希望呢？”

保罗在外祖母的劝说下，一个人走出了庄园，走上了深秋的街道。他漫无目的地闲逛着，在一条街道的拐角处，他看见一家店铺的门前人头攒动，他下意识地走了过去。原来，是一些家庭妇女正在排队购买木炭。那一块块躺在纸箱里的木炭忽然让保罗眼睛一亮，他看到了一线希望。

在接下来的两个多星期里，保罗雇了几名烧炭工，将庄园里烧焦的树加工成优质的木炭，分装成箱，送到集市上的木炭经销店。结果，木炭被一抢而空，他因此得到了一笔不菲的收入。不久，他用这笔收入购买了一大批新树苗，一个新的庄园又初具规模了。几年以后，“森林庄园”再度绿意盎然。

机会在我们周围到处都有。自然界的力量为人类服务千百年来，闪电一直想引起人类对电的注意，电可以替我们完成那些枯燥乏味的工作，从而使我们抽出身来开发上帝赋予的能力。

你准备好迎接自己的机会了吗？

把一块固体浸入装满水的容器，人人都会注意到水溢了出来，但从未有人想到身体在水盆中的体积等同于同体积水这一道理，只有阿基米德注意到这一现象，并发现了一种计算不规则物体体积的简易方法。

在欧洲，没有一位水手不曾对大西洋彼岸充满遐想，但只有当哥伦布大胆地驶入茫茫大海，才发现了新大陆。

从树上落下的苹果不计其数，经常砸到人们头上，仿佛促其思考，但牛顿是第一个领会到苹果落地与行星依轨道运行是受同一规律支配的人。

有人到一位雕塑家家中参观，看到众神之中有一位脸被头发遮住，脚上长着翅膀的雕像，便问：“他叫什么名字？”

雕塑家答道：“机会之神。”

“为什么他的脸不露出来？”

“因为当他到来时，人们很少认识他。”

“为什么他的脚上长着翅膀？”

“因为他很快就会离去，而一旦离去，就不会被追上。”

“机会女神的头发长在前面，”一位拉丁诗人也说过，“后面却是光秃秃的。如果抓前面的头发，你就可以抓住她；但如果让她逃脱，那么即使主神朱庇特本人也抓不到她。”

不要坐等机会，做人要善变通，你利用的机会越多，创造的新机会也越多，成就非凡的可能性也会大很多。对于懒惰者来说，再好的机会也一文不值；对于勤奋者来说，再普通的机会也仿佛千载难逢。

记住：机会总是隐藏在周围琐碎小事里，抱怨是没有用的，让思想变通一下，把握住每一个可能的机会，再平凡的你也能做出不平凡的事来。

因环境而变，具体问题具体分析

不同的场合不同的环境，做事千万不能拘泥僵化，否则只会失败而不自知。这是做事成功非常关键的一点。要会变换做事的手段与方法，要能够随不同的环境而调整自己的方式。做事因环境而变，才会成功。

1. 根据地理环境

80 年代末，皖南山区一些村民们发现：山区有座石头山，山上的石头奇形怪状；城里

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人用他们开采的石头垒成假山，售价也很高。于是，这些村民也学着垒假山出售，赚了不少钱。几年后，家庭年收入翻几番。村民们更乐了，他们同时也明白了靠山吃山、靠水吃水这个道理。随着山上的石头越开采越少，村民们认识到，他们不能轻易盲目地出售山石了，而应该有计划、有步骤地开发家乡资源。如今，山里的人正在利用山石资源积累起来的资金，办起了各种乡镇企业，使整个地区的农民很快走上富裕的道路。

事例中，皖南山区的村民，之所以能成功地走上富裕道理，正是受益于他们能够变通地利用地理环境。

这就告诉我们，很多时候，要变通地看待周围的地理环境，找到其背后的潜在价值并加以利用，往往会得到意想不到的成功。

2. 根据社会环境

人类社会是在不断发展中前进的。科学技术水平随着人类的不断发展而提高，而不断提高的科学技术水平又促使人们产生出更高的生活要求。所以，一个人只有不断地进步才能跟上社会的发展，不可墨守成规而被固定的形式所束缚。

3. 把握特殊环境

在现实生活中，经常会被莫名其妙置于尴尬境地，让人不知所措。倘若你没有思想准备，不具备临场应急的经验和措施，你就不能从容、洒脱地应付意外的窘境，消除僵局。

老诗人严阵和青年作家铁凝访问美国时，参观了一所博物馆。由于正值开馆时间，他们在广场上碰巧遇到美国两位老人在此休息。见他们是中国人，两位美国老人便主动上来交谈，说他们尊敬中国人，其中有一位老人为表达这种崇敬的感情，还热烈地拥抱了铁凝，并亲吻了一下。这使铁凝十分尴尬，不知所措。而对方就像犯错误的小孩一样，呆立在一旁。严阵赶紧走上前去微笑着说："呵，尊敬的老先生，你刚才吻的不是铁凝，而是中国对吧？"一句话打破了僵局。那老人马上笑答："对，对！我吻的是铁凝，也是中国！两种成分都有。"尴尬气氛在笑声中化解。

具体问题具体对待，做事时懂得融原则性与灵活性为一体，这才是变通的精髓所在。如果做到这一点，许多难办的事就容易对付了。

狡兔三窟，有备用方案就不会措手不及

做人做事必须要有"备用方案"——为自己多考虑几条安全通道。但我们时常可以发现，有些人一般不会找"平衡点"，要想在人与人之间不偏不倚又游刃有余，没有一定的平衡技巧是行不通的。因此，在怎样对待比较复杂的人际关系问题上，多准备几手，适度中立，方能有备无患。

人在职场会遇到很多种情况，拥有"备用方案"会让你游刃有余。下面是美国职员克多尔讲的关于自己的一个很好的例子：

"您好，"我对老总说："昨天我交给您的文件签了吗？"老总转动眼睛想了想，然后装模作样翻箱倒柜地在办公室里折腾了一番，最后他耸了耸肩，摊开两手无奈地说："对不起，我找过了，我从未见过你的文件。"如果是刚从学校毕业的我，我会义正词严地说："我看着您的秘书将文件摆在桌子上，怎么会找不到呢？您可能将它卷进废纸篓了！"可我现在才不会这样说呢。既然老总能睁眼说瞎话，我又何必与他计较呢？我要的是他的签字。于是我平静地说："那好吧，我回去找找那份文件。"于是，我下楼回到自己办公室，把电脑中的文件重新调出再次打印，当我再把文件放到杰克先生面前时，他连看都没看就签了字，其实他比我更清楚文件原稿的去向。但我却一点都不生气。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是的，用自己的“备用方案”，在关键时刻解决问题让自己从困境中走出来，这就是我们在与上司发生冲突时的解决方式。不要在冲突发生以后一走了之，因为在新环境里还会出现老问题，到那时你又怎样呢？也不要为了争口气大闹一场，因为吵闹不能解决问题，反倒有可能断送了前途，还是实际些吧！说到实际，谁是谁非并不重要，即便你对了上司错了，你也要开动脑筋为上司寻找一个下台的台阶，无论如何解决冲突的前提是合作！

主动言和，你可以当做是好汉不吃眼前亏，但它还包括更深的层面；适时运用“备用方案”，主动言和是运用智慧寻找冲突的最佳解决方案，使问题最终得以处理；主动言和更需要团队精神，发挥团队精神可以使合作得以延续。在处理冲突的问题上应该冷静，绝不能像个孩子一样在冲突中放任自己，要运用自己的智慧和团队精神与上司及同事尽量合作，让他们发现你其实是个理想的合作伙伴，这样做的同时也就给自己创造了一个良好的工作空间。

真正善于做人者都明白“放弃也是一种成功”的道理。有些事情，假如你非要辩解清楚，不仅达不到目的，反而会让自己伤筋动骨。

拥有“备用方案”能让你在关键时刻摆脱困境，从而避免那些无谓的争论。世上最大的空耗之一就是与人反复争论。正如卡耐基所说：“争论的结果使双方比以前更相信自己绝对正确。要是输了，当然你就输了，如果赢了，你还是输了，因为争论赢不了他的心。”因此，做人应当避开反复争论的空耗。

是的，想想吧，没有先期的计划和应对方案，就会让你手足无措，引发那些无谓的争论。如果在争论中你输了，自然是输了自己的观点，无话可说；即使是你赢得了争论，可是对方却会因此而认为你这个人性格太张扬，不易接近和相处，以后会因此而疏远你，更严重的还可能觉得你让他丢了面子，输了自尊，甚至挫伤了别人的自信心和积极性，因此会怨恨你，对你产生抵触情绪，也许还想着总有一天要伺机报复回来。看，你到底赢得了什么呢？用备用方案，在关键时刻会让你从容应对并赢得先机。

以变制变，出路自现

从前，有一个出海打鱼的好手，他听说最近市场上墨鱼的价格最贵，就发誓这次出海只打墨鱼。然而很不幸，这次他打到的全是螃蟹，渔夫很失望地空手而归。当他上岸后才知道螃蟹的价格比墨鱼还要贵很多。于是，第二次出海他发誓只打螃蟹，可是他打到的只有墨鱼，渔夫又一次空手而归。第三次出海前，他再次发誓这次不管是螃蟹还是墨鱼都要，但是，他打到的只是一些马鲛鱼，渔夫第三次失望地空手而归，可怜的渔夫没有等到第四次出海，就已经饥寒交迫地离开了人世。

变，是事物的本质特征。面对瞬息万变的社会，聪明的人有三种策略性思维：一是以不变应万变。如果没有实力的支撑，这只是一种最消极的态度。二是以变应变。这种策略其实也只能算作无奈的选择。比如说人家拿出了新产品，你跟在后面来个“东施效颦”；人家降价了，你慌不迭地也来个大甩卖，变来变去始终是被动应付，在这种情况下只要能够不被拖垮就已经是不错了，新局面是难以看到的。三是以变制变。一个“制”字，情况大不一样了，而它所反映出来的是一种主动进取的精神，是一种度势控变的能力，其效果是变反倒成了一种机遇，在变中获得新的发展。

在上面的故事中，如果渔夫第一次就打些螃蟹拿回来卖掉，最起码可以保证吃饱穿暖；如果他能在第二次打些墨鱼拿回来卖掉，那以后的一段时间中，可以不用为饿肚子而犯难；如果他第三次出海捕些马鲛鱼拿回来卖掉，也可以填饱肚子。如果他能够以变制变，也就不会到最后被饿死。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由此可见，当今社会瞬息万变，一个人要想在生活中过得顺心，就必须具有灵活应变的能力。在生活中是这样，在商战中亦是这样。市场竞争，风云多变，只有灵活应变、全面兼顾，才能掌握主动权。这是一种经营之道，更是一种生存之道。

在一家大公司的 CEO 招聘会上，有 200 多个人落选，只有一个人被相中了。

这家公司在招聘时，为了考察应聘者的随机应变能力出了这样一道题：如果在一个下大雨的晚上，你下班开车路过一个车站，看见车站里有 3 个人，一个人是曾经救过你命的医生，一个是生命垂危的病人，一个是你做梦都心爱着的人。请问，在你的车只能坐两个人的情况下，你会选择谁来坐你的车？

在那些应聘者当中，有的人说选病人，先把病人送进医院再说；有的人选择医生，因为这位医生曾经救过他的命，把医生送到医院再叫救护车救那个病人；有的人选心爱的人……都被考官们一一否定了。

直到有个年轻人进门后，仔细地看了看题，然后抬起头自信地说："我会把车交给医生，让他送病人去医院抢救，至于我，会陪着心爱的人一起等车。"考官们听后，露出了高兴的笑容，这个年轻人被录取了。

世上的事，常常是风云突变，叫人难以把握。因此，我们很难知道未来是什么样子，很难知道明天我们将面临什么困难，也就经常陷入进退两难的困境。为了在困境中作出明智的决策，我们就要运用正确的策略性思维，以变应变，根据实际情况合理安排。只有做到了"因利而制权"，伺机而动，才能让自己有更大的发展。

临危不乱，"诈"赢得生机

在危及自己生命的紧要关头，灵活地"诈"一回，不失为一大机变智慧。

朱元璋打败陈友谅、张士诚，定鼎南京，建号称帝，由刘伯温亲自选定风水宝地，开工兴建宫殿。朱元璋住进建好的皇宫后，没事便到处走走，熟悉一下环境。

一天他走到一间刚完工的大殿里，看着雕梁画栋，金碧辉煌，回想自己当年当和尚的情景，不禁感慨丛生，四下顾望无人，便信口把心中所想说了出来："唉，我当年不过为饥寒所迫，想当个盗贼，沿江抢掠些金银财物而已，哪曾想能有今日这番气象。"

说完后，仰面观看棚壁，却吓了一跳。原来有一个漆匠正在一个大梁上做最后的油漆工作，由于梁木宽大，朱元璋先前竟没发现他。

朱元璋马上意识到自己一时冲动失言，一番只能藏在心底，不能让任何人知道的真实想法可能都已经落入这名漆匠耳中了。如果不杀人灭口，势必会传扬得四海皆知，那可是丢人丢脸又不利于自己以天命愚弄百姓的大事。

他开口让那名漆匠下来，连喊了几遍，漆匠充耳不闻，继续慢条斯理地做着手中的活。朱元璋大怒，加大了音量喊，那名漆匠仿佛才听到声音，忙下来跪在朱元璋面前，叩头说："小人不知陛下驾到，没有及时避开，冒犯了陛下，请陛下恕罪。"

朱元璋怒声道："你耳聋了怎的？我叫了你几遍你都不下来？"

漆匠叩头说："陛下真是英明皇帝，连小人耳朵有点聋都知道。陛下圣明，这是小人和万民的莫大福份。"

朱元璋生性多疑，但看漆匠脸上神色并无太大变化，心想他骤然听到这样大的秘密，自然知道厉害，不吓得掉下来，也会面无人色，不会如此平静，看来他真是耳朵有些不灵敏的人呢。

也是朱元璋心情好，又见漆匠把自己的宫殿活做得也不错，又很会说话，便摆摆手让他继续干活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这名漆匠当晚找个借口逃出皇宫，连夜逃回家中，携带妻小躲避他乡。而朱元璋后来因为国事繁忙，根本记不得这件事了。

那名漆匠的才能或许并不比朱元璋差，看其骤然听到天大的秘密却不惊不慌的态度，真有“泰山崩于前而色不变”的大将风度，马上又想到用耳聋来保护自己，这份机智也是人所难及。

现实世界里，很多危险的境遇都是我们无法预测的，一旦我们身陷其中，必须做到临危不乱，冷静地思考对策。这时，往往要求我们不能只顾厚道为人，适时使用诈的手段，既是最有效的，又是最明智的。

置身暗处，以观全局

把自己藏在别人注意不到的地方，别人在明我在暗，不仅能看清局势，且不易受人干扰。被人忽视的最大好处就是可以积累自己的实力。

“一鸣惊人”的故事，就是一个很好的例子：

春秋战国时期的楚庄王即位后，不理国政，每日不是在宫中奏乐饮酒，与妃妾们寻欢作乐，便是率领卫士于深山大泽中打猎。

楚国的大臣们纷纷劝谏，楚庄王置之不理，我行我素。

国王不理朝政，下面自然乱作一团：权臣们借机树党争权，小人们则逢迎拍马，捞取官职，贪官们更是浑水摸鱼，中饱私囊。楚国的政治陷入了混乱无序的状态。

楚国的大夫伍举实在忍不住了，决定入宫进谏。

他入宫见到楚王时，楚庄王正一边喝着美酒，一边听乐师们奏乐。见到伍举，楚庄王问道：“大夫是想喝美酒，还是要听音乐？”

伍举笑道：“臣既不想喝酒，也不想听音乐，臣听人们说大王智慧过人，所以想请大王猜个谜语。”

“在楚国的一座高山上，停落一只大鸟，它羽毛五彩缤纷，异常华丽，可是三年来它既不鸣叫，也不飞走，臣实在不明白其中的原因。”

楚庄王沉思片刻，说道：“这不是一只平凡的鸟，它三年不鸣，是在积蓄自己的力量；三年不飞，是等待看清方向。这只鸟不鸣则已，一鸣惊人；不飞则已，一飞冲天。你去吧，你的意思我都明白了。”

伍举听完楚庄王的解释后非常高兴，他知道了国王是很有头脑的人，他是在等待时机，而绝不是一个沉溺酒色的荒淫君主，楚国还是大有希望。

几个月过去了，楚庄王不但没有丝毫改变，反而更加荒淫无度。伍举的朋友苏从感到受了骗，他全无顾忌，舍身直闯王宫，直言进谏：“您身为国王，不理国政，只知道享受声色犬马之乐，却不知道乐在眼前，忧在不远，不久就会民众叛于内，敌国攻于外，楚国离灭亡不远了。”

楚庄王勃然大怒，拔出长剑，指着苏从的鼻尖，厉声叱道：“难道你不怕死吗？”

苏从凛然正色道：“假如我的死能让君王悔悟，能让楚国富强，我的死就是值得的。”

楚庄王看了苏从半晌，忽然扔下长剑道：“我等的就是大夫这样忠于国家、不怕死的栋梁。”他挥手斥退舞女，与苏从谈论起楚国的政务。苏从这才惊异地发现：国王对国家上下的了解比自己还要多。

楚庄王随后发布一系列政令，把那些谄谀小人、贪官和不称职的官员该杀的杀，该罢职的罢职，把那些包括伍举、苏从在内的忠于国家、有才能、刚直不阿的人提拔上来。一番改革后，楚国的政治从贪浊混乱走向清明。

楚国国内基础巩固后，国力日渐强盛，最后楚庄王成为“春秋五霸”之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个性不可随意张扬

即使是再“可爱”的个性，随意张扬也会招人厌恶。你的个性到了有些环境里，也许如鱼得水，可以淋漓尽致地发挥，但多数人都是普通人，尤其是在互相不了解的情况下往往为人误解，做人还是平和点好。

汉献帝建安初年，曹操考虑派一个使者到荆州劝说荆州牧刘表投降。孔融推荐很有才能的祢衡出任使者。曹操叫人去把祢衡喊了来。祢衡来后，按例行了礼，曹操给祢衡安排座位。祢衡仰头向天，说:“天地虽然这样宽阔，为什么眼前连一个像样的人都没有呢？”

曹操说:“我手下有几十位能人，都是当代英雄，凭什么说没有人呢？”

祢衡又笑了一声：“那就说给我听听吧！”

曹操说：“荀攸、郭嘉、程昱见识高远，前朝的萧何、陈平都不如他们。张辽、许褚、李典、乐进勇猛无敌，过去的岑彭、马武也不是对手。吕虔和满宠替我主管文书，于禁和徐晃担任我的先锋官。夏侯惇是天下的奇才，曹子奇是世上的福将。这怎能说没有人呢？”

祢衡大笑道:“阁下全讲错了，这些人我都认识。荀攸只能看坟墓；程昱仅能开开门；郭嘉倒还可以读几篇辞赋；张辽在战场上只配打打鼓，敲敲锣；许褚也许能放放牛，牧牧马；乐进和李典当个传令兵勉强凑合；吕虔不过能给人家磨磨刀，铸几把剑；满宠是喝酒的能手；于禁是打砖的泥水匠；徐晃只有杀猪、提狗的本事；夏侯惇是一个仅能保全性命的将军；曹子奇被人称为只知道要钱的太守，其余都是饭袋、酒桶而已！”

这时，张辽在旁边，听到祢衡这样狂妄，公开侮辱大家，气得抽出宝剑要砍，被曹操止住。张辽恨恨地问曹操:“这个家伙讲话这般放肆，为什么不让我杀他？”

曹操笑笑说:“这个人在外面有点虚名，我今天杀了他，人家就会议论我容不得人。”曹操虽然没有杀祢衡，但是派祢衡出使荆州，命他说服刘表归降。祢衡知道刘表是不会归附曹操的，派去的人也会凶多吉少，这分明是曹操在使借刀杀人的伎俩，遂不肯答应。曹操立即传令侍从，要他们备下三匹马，由两人挟持祢衡去荆州，一面还通知自己手下的文武官员，都到东门外摆酒送行。

祢衡在多疑善妒的曹操面前仍然不知收敛，毫无顾忌地张扬个性，终于惹下了祸端。

以逸待劳，择时而动

“逸”并非无所事事，而是等待时机时所做的必要的准备。以逸待劳是一种高明的韬晦之道，可以最大限度地节省精力和时间，看似消极平静，实则精细机敏。

晋朝时的奇人王猛在年轻时曾经路过后赵的都城徐统见了他以后，认为他是一个了不起的人物，便召他为功曹，可王猛不仅不应徐统的征召，反而逃到西岳华山隐居起来。因为他认为凭自己的才能不应该仅仅做个功曹。所以他暂时隐居，看看社会风云的变化，等候时机的到来。

公元 354 年，东晋的大将军桓温带兵北伐，击败了苻健的军队，把部队驻扎在灞上，王猛身穿麻短衣，径直到桓温的大营求见。桓温请他谈谈对当时社会局势的看法。王猛在大庭广众之下，一边把手伸到衣襟里去捉虱子，一边纵谈天下大事，滔滔不绝，旁若无人。

桓温见此情景，心中暗暗称奇。他问王猛：“我遵照皇帝的命令，率领 10 万精兵来讨伐逆贼，为百姓除害，可是关中豪杰却没有人到我这里来效劳，这是什么缘故呢？”王猛回答：“您不远千里来讨伐敌寇，长安城近在眼前，您却不渡过灞水把它拿下来，大家摸不透

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

您的心思所以不来。”王猛的话说中了桓温的心思。

桓温更觉得面前这位穷书生非同凡响，就想请王猛辅佐他。王猛却拒绝了桓温的邀请，继续隐居华山。

王猛这次拜见桓温，本来是想出山显露才华，干一番事业的，但最后还是打消了这个念头。因为他在考察桓温和分析东晋的形势之后，认为桓温不忠于朝廷，怀有篡权野心，未必能够成功，自己在桓温那里很难有所作为。

桓温退走的第二年，前秦的苻健去世。继位的是暴君苻生。他昏庸残暴，杀人如麻。苻健的侄儿苻坚想除掉这个暴君，于是广召贤才，以壮大自己的实力。他听说王猛后，就请王猛出山。苻坚与王猛一见如故，他们谈论天下大事，双方意见不谋而合。苻坚觉得自己遇到王猛就像三国时刘备遇到了诸葛亮；王猛觉得眼前的苻坚才是值得自己一生效力的对象，于是他留在苻坚的身边出谋划策。公元 357 年，苻坚一举消灭了暴君苻生，自己做了前秦的君主，而王猛成了中书侍郎，掌管国家机密，参与朝廷大事。之后王猛又做了前秦的尚书左仆射辅国将军、司隶校尉，为苻坚治理天下，干出一番轰轰烈烈的大事业，成为中国封建社会杰出的政治家之一。

公元 375 年，王猛因病去世，苻坚为失去这位得力的助手十分痛心，经常悲伤流泪，连头发都斑白了。

平易近人，积聚人气

平易近人，是与人相处的一种技巧，也是一种修养。骄横狂妄、不可一世的人最容易树敌。一旦有了敌人，你的日子就埋下了隐患，一旦爆发，就不可收拾。

许多大人物深知平易近人的重要性。

林肯刚刚当选总统的时候，有一天接到一个小女孩的来信，信里写着：“总统先生，我是葛丽丝，住在纽约州的西费尔德村，我写这封信，是想建议您留胡子。如果您留胡子，相信一定会很英俊。”

林肯给孩子回了信，用语非常恳切：“葛丽丝，你好，很高兴收到你的来信。我很希望采纳你的意见，可是这样一来，可能会有许多选民不认识我了。”

过了几天，林肯又接到了小女孩的来信：“总统先生，我相信别的女孩和我一样，会害怕一位没有胡子的总统。”

后来林肯搭乘火车到华盛顿就职时，顺便让火车在西费尔德村停下来，林肯站在火车尾端的车台上对蜂拥而至的民众高呼：“有叫葛丽丝的女孩，你在吗？请你站出来好吗？”

一位兴奋得满脸通红的小女孩走了出来。“嗨！葛丽丝。”林肯弯下腰，由栏杆间伸出手去握住女孩的小手，并且说：“你看，我特别为你留了胡子，是不是比较英俊呢？”

这件事情被人们传为美谈，林肯也从此成了“平民总统”的代表。

里根也是一位平民总统，人缘极好，幽默而且平易近人。

在一次晚宴上，有位记者见到里根总统就随意地夸他的新西服漂亮。里根说：“这不是新西服，已经穿了 4 年。”回到白宫后，他又打电话给那位记者说：“我纠正一下，那件西服不是穿了 4 年，而应该是 5 年。”那位记者感到很惊奇，只是一句很随意的话，而作为总统的里根居然这么认真。他立刻就为里根平易近人的态度倾倒了。

很多人都觉得里根为了这样的小事打电话不好，但他自己并不这样认为，正是这些小事让人们觉得他随和、平民化而且容易接近。里根竞选总统能够获胜所依靠的就是在群众面前树立的平民总统形象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

炫耀易遭嫉

所谓“花要半开，酒要半醉”，凡是鲜花盛开娇艳的时候，不是立即被人采摘而去，就是衰败的开始。炫耀除了获得一时的自我满足的快感之外，没有任何意义。

年羹尧是清代康熙、雍正年间人，他文才出众，又为朝廷屡立军功，雍正皇帝登基之初，对年羹尧非常宠爱。不但年羹尧的亲属备受恩宠，就连家仆也有通过保荐做了大官的。

年羹尧对此不但不知感恩，反而得意忘形，骄横无比，甚至蒙古王公见到他都要先下跪，因此他渐渐引起了群臣的愤怒和非议，弹劾他的奏章多似雪片。

年羹尧在军中及川陕用人自专，称为“年选”，形成庞大的年羹尧集团。而且，他在皇帝面前“无人臣礼”，藐视并进而威胁皇权，甚至有自立为帝之心。

他还令雍正帝派来的侍卫前引后随，牵马坠镫。按清代制度，凡上谕到达地方，地方大员须迎诏，行三跪九叩全礼，跪请圣安，但雍正帝的恩诏两次到西宁，年羹尧竟“不行宣读晓谕”。他在与督抚、将军往来的咨文中，擅用令谕，语气模仿皇帝。更有甚者，他曾就一些书籍代雍正帝拟就序言，要雍正帝颁布天下。

于是，群臣联合上书弹劾年羹尧，部议尽革他的官职。雍正三年（1725 年）十月，雍正帝命逮年羹尧来京审讯。十二月，案成。议政王大臣等定年羹尧罪共九十二款。

雍正三年（1725 年）十二月，皇帝差步兵统领阿尔图，来到关押年羹尧的囚室传旨说：“年羹尧仰仗皇帝宠爱，骄纵炫耀无度，置国法君威于不顾，看在以往功劳的分上，令其自裁。”

年羹尧接旨后即自杀。此案涉及年家亲属及友人，其父年遐龄、兄年希尧罢官，其子年富立斩，诸子年十五以上者遣戍极边，子孙未满十五者待至时照例发遣，族中文武官员俱革职。

年羹尧的悲惨结局发人深省。他原本有大好前程，军功赫赫，皇上重用有加，再三加官晋爵，年羹尧在此风口浪尖上不但不知收敛，反而任意招摇炫耀，终于惹来杀身之祸，也是自作自受。

厚积才能薄发

成功者都懂得“三年不鸣，一鸣惊人”的道理。知识储备是有限的，释放的能量越多，存留的能量就越少。储存的能量够深厚，释放出来的能量才够强大。

王湛是西晋开国功臣王浑的弟弟，他平时寡言少语，状类痴愚，遂以痴著名。

王湛的父亲死后，王浑且不顾忌父亲的面子，一家人更觉得王湛累赘，最后把王湛赶到父亲坟墓旁的一间小茅草房里居住。

王浑的儿子王济是当时的名士，他也不把王湛放在眼里，更不把王湛当成长辈去探望。

后来，王济有一次上坟，忽然心血来潮，便去看望叔叔，在聊天之时，王湛不仅对答如流，而且“调极华美”。

王济大出意外，又和他纵论天下大事。王湛语出惊人，分析事情一针见血。

王济从小就听说叔叔痴愚，而今骤闻其高谈阔论，大为惊骇，当夜便住在叔叔的茅屋里，把酒长谈，越谈越是惊喜，一连住了好几天，自叹不如，慨叹道：“家有名士三十年却没人知道。”

他临行时，王湛送到门口。王济带来的马匹中有一匹烈马，很难驾驭。王济随口问道：“叔叔也懂得骑马吗？”王湛说：“还算懂一些吧！”他接过烈马的缰绳，跃身上马，控御自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如，骑术比那些有名的骑士技艺还要高超。王济更是觉得叔叔的才能深不可测。

王济回到家后，王浑奇怪地问："你怎么耽搁了这么多日子？"

王济回答说："儿子今天才得到一个叔叔。"

王浑更是奇怪，问他原因，王济便从头到尾细说一遍，极口夸赞王湛是名士。王浑不服气地问："比得上我吗？"

王济委婉地说："比我强多了。"

晋武帝司马炎也知道王湛的痴名，并且总喜欢拿此事与王济开玩笑。每次见到王济，总是打趣说："你那位痴叔死了没有？"王济总是无言以对。

此番王济进宫，司马炎照例打趣他："你家那位痴叔死了没有？"

王济微微一笑，昂然说道："臣叔不痴，其实是位名士。"便把自己和王湛的交谈略述一遍。

司马炎也颇为意外，问道："你叔叔比得上谁呢？"

王济答道："山涛之下，魏舒以上。"

从此王湛成为名闻天下的名士，后来当了汝南内史。

不露声色，不惹祸端

喜怒形于色，固然可以得到"率性"的美名，但暴露了自己的情绪就等于暴露了自己的心事，实在是有弊无利的。

"书圣"王羲之的家族，是东晋有名的望族，他的伯父王敦当时任大将军，掌管东晋的兵马大权。

王敦虽已位极人臣，享尽荣华，但他的野心很大。王敦从未放弃过做皇帝的欲望，而他的谋士钱凤，一直在给王敦鼓动打气。二人气味相投，经常在一起商讨篡权之事。

一天早晨，王敦起床不久，钱凤就急急地来找他。二人关起门来，谈起了"谋反"的机密。

钱凤用极为神秘的口气，对王敦说着一些他刚掌握的动向。二人谈了好一阵子。王敦听了钱凤带来的情报，非常激动，猛地站起身，正要开口说话，突然停了下来。他透过窗子，看到对面房间里垂着的帐子动了一动。这使他想起侄儿王羲之还在床上睡觉。

王羲之这年才十一二岁，平时最受王敦器重。王敦把聪明机灵、悟性极高的王羲之看做王家的接班人。他经常把王羲之带在身边，留在自己府中生活。这一次，王羲之已连续几天吃住在王敦家中了。他的卧室恰好紧挨着客厅。当钱凤到来时，因为双方都紧张，王敦便把王羲之在屋里睡觉的事忘得一干二净，直到这时才想起来。王敦大惊失色，对钱凤说："羲之还在这里睡觉。我们刚才说的话，让他听去了可怎么办？"

经王敦这么一说，钱凤也急了，他说："大将军，计划泄漏出去，我们死无葬身之地！量小非君子，无毒不丈夫啊！干脆一不做，二不休……"

听了钱凤的话，王敦想了又想，到最后终于心一横说："对，不能儿女情长。"转头向着王羲之睡觉的那个房间点点头，"羲儿呀，你就莫怪我这做伯伯的无情无义了！"王敦说着，拔出了宝剑，提剑直奔王羲之睡觉的床前。

王敦撩起帐子，忽然看见王羲之睡得正香甜。王敦掀起帐子，王羲之也毫无反应。王敦看着十分钟爱的侄儿，庆幸自己的密谋并没有被侄儿听去，于是，打消了杀侄儿的念头。王敦收回宝剑，插入鞘中，走了出去。

其实打钱凤进门时起，王羲之就醒来，无意中偷听到了伯父与钱凤的话。很快，王羲之意识到了自己的处境非常危险，幸亏他及时使自己平静下来，神态自若，完全像睡着一样，一点破绽也没有露出来，王敦才没有下手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让敌人轻看，让自己安全

被领导重视是好事，被敌人重视——小心了，他随时都在虎视眈眈地盯着你，你稍有不慎就会遭到攻击。让敌人轻视自己，则会让敌人对自己放松警惕，自然安全多啦。

《三国演义》中有一段“曹操煮酒论英雄”的故事。

刘备落难投靠曹操，曹操收留了刘备，却并没有对刘备完全放心。曹操生性多疑，他害怕刘备有朝一日重整旗鼓，会和自己争天下。刘备住在许都，为防曹操猜忌，就在后园种菜，每日亲自浇灌，做出一副躲避世事纷扰的样子来迷惑曹操。

一日，曹操约刘备入府饮酒，以龙喻人，评论谁为当世之英雄。曹操征求刘备的意见，刘备点遍袁术、袁绍、刘表、孙策、刘璋、张绣、张鲁、韩遂，均被曹操一一贬低。曹操指出英雄的标准是：“胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志。”刘备问：“谁人当之？”曹操意味深长地一笑，说自己与刘备才是英雄。刘备以为曹操看破了自己的心事，吓得把匙箸也丢落了地下，恰好当时大雨将至，雷声大作。刘备拾起匙箸，战战兢兢地说：“一震之威，乃至于此。”曹操哈哈大笑，大大减轻了对刘备的戒意，认定天下再无人能与己争。

在强者面前，尤其是与自己有利益冲突的强者面前，一定要示弱，满足对方的成就感和虚荣心，为自己取得安全。

刘邦入函谷关后，他的手下将官曹无伤想投靠项羽，偷偷地派人到项羽那儿去告密，说：“这次沛公进入咸阳，是想在关中做王。”

项羽听了，就下决心要把刘邦的兵力消灭。那时候，项羽的兵马四十万，驻扎在鸿门；刘邦的兵马只有十万，驻扎在灞上。双方相隔只有四十里地，兵力悬殊。刘邦的处境十分危险。

刘邦得知项羽的想法后，带着张良、樊哙和一百多个随从，到了鸿门拜见项羽。刘邦说：“我跟将军同心协力攻打秦国，将军在河北，我在河南。我自己也没有想到能够先进了关。今天在这儿和将军相见，真是件令人高兴的事。哪儿知道有人在您面前挑拨，叫您生了气，这实在太不幸了。”

项羽见刘邦低声下气向他说话，满肚子气都消了。他相信了刘邦的服弱之心，还把曹无伤也供了出来。

当天，项羽就留刘邦在军营喝酒，还请范增、项伯、张良作陪。

酒席上，范增一再向项羽使眼色，并且举起他身上佩带的玉，要项羽下决心，趁机把刘邦杀掉，可是项羽只当没看见。

后来刘邦的车夫樊哙到项羽帐中，说了一番替刘邦示弱、骂项羽欺人太甚的话，直说得项羽无言以对，觉得不该对“弱小”的刘邦下狠手。

经过刘邦这一番自轻自贱，项羽完全不把他视为与自己争天下的敌人了，心一软，把他给放了。

虽然居功，不可自傲

功劳不用自己说，大家心里都明。居功自傲不仅会在大家心目中留下不好的印象，抵消曾经的功劳，还容易招致反感和忌恨。

明朝的开国功臣徐达就很明白这个道理，他虽功高过人，却仍恭谨谦和，最终得以善终。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

徐达出生于濠州（今安徽凤阳）一个农家，儿时曾与后来做了大明皇帝的朱元璋一起放牛。他有勇有谋，为明朝的创建立下赫赫战功，深得朱元璋宠爱。

徐达虽战功累累，却从不居功自傲。他每年春天挂帅出征，暮冬之际还朝。回来后立即将帅印交还，回到家里过着极为俭朴的生活。

朱元璋曾对他说："徐达兄建立了盖世奇功，从未好好休息过，我就把过去的旧宅邸赐给你，让你好好享几年清福吧。"

朱元璋口中的这些旧邸，是其登基前当吴王时居住的府邸，徐达不肯接受。朱元璋请徐达到旧府邸饮酒，将其灌醉。徐达半夜酒醒问周围的人自己住的是什么地方，内侍说："这是旧邸。"

徐达大吃一惊，连忙跳下床，伏在地上自呼死罪。朱元璋见其如此谦恭，心里十分高兴，即命人在此旧邸前修建一所宅第，门前立一牌坊，并亲书"大功"二字。

朱元璋曾赐予徐达一块沙洲，由于正处于农民水路必经之地，徐达的家臣以此擅谋其利。徐达知道后，立即将此地上缴官府。

1385年，徐达病逝于南京。朱元璋为之辍朝，悲恸不已，追封徐达为中山王，并将其肖像陈列于功臣庙第一位，称之为"开国功臣第一"。

朱元璋登基后，从1380年至1390年，因清洗丞相胡惟庸，牵连被杀的功臣、官僚共达三万人；1393年，有赫赫战功的将领蓝玉及其有关的人士均被杀，先后牵连被杀的竟有一万五千多人；洪武十五年（1382年）的空印案，洪武十八年（1385年）的郭桓案，被杀者更多达八万之众。

朱元璋为强化其统治用严刑重罚，杀了包括功臣在内的十多万人，从小与朱元璋在一起的徐达，当然十分清楚"伴君如伴虎"的道理。如果居功自傲，无异于引火烧身。

倚仗自己曾有的贡献不知收敛，终会引祸上身。

暂时的隐匿，只为日后的崛起

日本著名科学家系川英夫在他所著的《一位开拓者的思考》一书中，讲了一段极富哲理的话："人生的重挫酷似游客翻船，为使身体不致被水流动所产生的吸力紧紧地吸附于船底，造成窒息性死亡，就要在落水后借助坠落的劲儿蜷缩身体一沉到底，然后再顺着水流浮出水面，以求摆脱葬身鱼腹的命运。"

这里的"蜷缩身体"、"一沉到底"，看上去好像非常卑微、琐碎，一副无所作为、听天由命的样子，其实是最好的求生之道。如果不顾客观实际，落水之后就拼命地胡乱扑腾，那只能是事与愿违，落得个葬身鱼腹的下场。

同样的道理，当人生处于逆境时，如果硬要违背客观规律，非要蛮干硬顶，结果不仅无助于事情的解决，反而会加剧事态的进一步恶化。按照系川英夫的观点，逆境之中最关键的？就是顺应所处的环境并暗中积蓄力量。这一点恰好暗合"韬光养晦"的道理。

"韬光养晦"，是说隐藏自己的才能，不使其外露。作为一条军事谋略，则是指在对敌斗争中，要通过各种欺骗的手段，表面上收敛锋芒，隐蔽实力和企图，解除对敌方所造成的威胁感，麻痹其意，等待合适的时机，再图大举。

由此可见，韬光养晦并不是一味消极等待，而是通过暂时的隐匿，以图日后的崛起。

1966年1月，印度总理夏斯特里突然去世。消息传出，印度政坛各派便摩拳擦掌，试图在角逐新总理职位中过关斩将，一举成功。

当时，处于争夺总理职位的人是国大党派最有资历的德赛和代总理南达。而英迪拉就其政治实力而言，位居下风。英迪拉向她的幕僚们表示了角逐总理职位的雄心。然而，对手十分强大，如何才能实现政坛登龙的夙愿呢？在冷静的分析之后，英迪拉决定不过早地投入角

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

逐，韬光养晦，等到政敌们两败俱伤时再予以出击。主意已定，她按兵不动，超然自若，好像无意参加角逐，而暗地里她却在养精蓄锐，等待时机到来。

形势的发展果然如英迪拉之所料。德赛骄横固执，以唯一候选人的身份自居，不愿与人分享权力。德赛的表现大伤人心，尤其伤害了党内辛迪加派的感情。辛迪加派在党内和政府中有较大的势力，并且擅长于幕后操纵。辛迪加派对德赛的表现很不满，决定阻止德赛上台，并开始物色新的候选人。

当时的代总理南达也不甘示弱，四处奔走为其升任正式总理摇唇鼓舌，与其政敌斗得你死我活。各派争斗愈发激烈，互相攻击各不相让。在一旁静观的英迪拉由于没有过早地出击，政坛各派以为她无意问津，因而无人向她发难。

在公众心目中她仍是一个有谦恭风范的政治家。在局势快要明朗的情况下，英迪拉不失时机地开始行动。她凭借尼赫鲁之女的特殊身份，以及党内各派及社会舆论对她无恶感等有利条件，施展其卓越的政治才华。她说服了辛迪加派和担心专横的德赛上台的人，并得到了他们的支持。接着，她又利用政治手腕把国大党的多数党员笼络在自己的麾下。经过辛迪加派的疏通，国大党执政的10个邦的首席部长表示愿意支持英迪拉。南达见称雄政坛无望便退出了竞选。唯有德赛欲与英迪拉决一死战。德赛对英迪拉大肆攻击和谩骂，意在抓住英迪拉反击时露出的破绽而大做文章。而英迪拉仍然保持谦和的风度，令公众舆论大加赞赏。

结果英迪拉以压倒性的优势当选为印度总理。

英迪拉的成功之处在于她处于劣势时善于守拙，深藏不露，静待时机。当政敌互相倾轧而元气大伤时，她果断出击，大做文章，最终顺利地登上了最高权力的宝座。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

14

口会择言，心有算盘

口不择言闯大祸

几乎人人都知道这样一句话："口不择言闯大祸。"没错，与别人谈话时，必须讲究方圆曲直，该说的说，不该说的就不要出口，否则口无遮拦，很容易让自己陷入危险境地。

纪晓岚中进士后，当了侍读学士，陪伴乾隆皇帝读书。

一天，纪晓岚起得很早，从长安门进宫，等了很久，还不见皇上到来，他就对同来侍读的人开玩笑说："老头儿怎么还不来？"

话音刚落，只见乾隆已到了跟前。因为他今天没有带随从人员，又是穿着便服，所以没有引起大家的注意。皇上听见了纪晓岚的话，很不高兴，就大声质问："'老头儿'三字作何解释？"

旁边的人见此情景都吓了一身冷汗。纪晓岚也吃了一惊，说这话本无其他恶意，但却被皇上听到了，且还当着众臣的面。纪晓岚突然灵机一动，战战兢兢地说："万寿无疆叫作'老'，顶天立地叫作'头'，父天母地叫作'儿'。"

乾隆听了这个恭维自己的解释，才转怒为喜，不再追究了。纪晓岚这才把提到嗓子眼的心收了下来。

虽然这只是个民间传说，我们不需要去考证它的真实性。但它给我们带来一个启发：即使你是铁嘴银牙，说话也不可口无遮拦。

在与他人言谈的过程中，我们要恰当地回避他人忌讳的东西，这样才能使彼此交流融洽。就拿最常见的朋友聚会来说，大家不免要开开玩笑，使气氛更加欢愉，是一种乐趣。然而，如果你把不该说的话说了，如揭了朋友的伤疤等，就很容易使气氛骤变，尤其是有朋友携好友或恋人都在场的时候，情况会更糟。

小张长得高大魁梧，在大学校园内有"恋爱专家"的雅号。如今他是一家外资公司的高级职员。英俊的长相和丰厚的薪水使他在众多的女友中选上了貌若天仙的小丽。也许是为了炫耀自己的能耐，小张带着小丽去参加朋友聚会。

就在大家天南海北闲谈的时候，同学老王无意转了话题，谈起了大学校园罗曼蒂克的爱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情故事，故事的主人公自然是"恋爱专家"小张。老王眉飞色舞地讲述小张如何引得众多女生趋之若鹜，又如何在花前月下与女生卿卿我我。小丽先还觉得新奇，但越听越不是味，终于拂袖而去。小张只好撇下朋友去追小丽。

故事中，老王并不是有意要揭小张的伤疤，而他口无遮拦地追忆往事确实是使小丽耳不忍闻，无端造出了乱子。这不仅使小张要费不少周折去挽回即将失去的爱情，而且使在场的人心里也不愉快。

可见，无论在什么场合，什么情况下都要把握说话分寸，尽量做到该说的说，不该说的就不说，这样才能创造一个和谐的氛围。

宁可犯口误，不可犯口忌

现实生活中，言谈交际往往是一场没有硝烟的战争。谁掌握了语言的运用要领，谁就把握了战争中武器的运用要领。无数实践证明，语言策略中，宁可犯口误，也不可犯口忌。

康熙皇帝在年轻时励精图治，创下不少功业。但到了晚年，由于年纪渐长，于是产生了一个怪脾气——忌讳人家说老。如果有谁说老，他轻则不高兴，重则给对方治罪。所以，左右的臣子们都知道他这个心理，一般情况下都尽量回避说老。

有一次，见天气风和日丽，康熙便率领一群皇妃在后花园的湖中垂钓，不一会儿，渔竿一动，他连忙举起钓竿，只见钓上钓着一只老鳖，心中好不喜欢。谁知刚刚拉出水面，只听"扑通"一声，鳖却脱钩掉到水里又跑掉了。康熙长吁短叹连叫可惜，在康熙身旁陪同的皇后见状连忙安慰说："看样子这是只老鳖，老得没牙了，所以衔不住钩子了。"

皇后话音还未落地，旁边一个年轻的妃子却忍不住大笑起来，而且一边笑一边不住地拿眼睛看着康熙。康熙见了不由得龙颜大怒，他认为皇后是言者无心，而那妃子则是笑者有意，是含沙射影，笑他没有牙齿，老而无用了。于是将那妃子打入冷宫，终身不得复出。

年轻的妃子因为笑一笑而被打入冷宫，除了她自身的修为不够之外，很大一部分原因在于她不懂得言语运用的禁忌，触犯了皇帝的大忌。康熙由于上了年纪，体力和精力都有所下降，但又不肯承认这个现实，而且也希望他人在客观上否认这个现实，故而一旦有人涉及这个话题，他心理上就承受不了。虽然表面看来，是皇后说出那句话，是皇后触犯了大忌，但由于皇后与妃子同康熙的感情距离不同。皇后说的话，仔细推敲一下，有显义和隐义两种意义，显义是字面上的意义，因为康熙与皇后的感情距离较近，他产生的是积极联想，所以他只是从字面上去理解，知道皇后是一片好心的安慰，即便是有错，也不过是口误。妃子虽然没有说话，只是笑了一笑，但她是在皇后的基础上故意引申，是把那只逃掉了的老鳖比做皇上，是对皇上的鄙视，因而是大不敬。所以，同样的问题，同样的环境，由于不同的人物的不同理解便引出不同的结果来。正所谓"说者无心，听者有意"。

美国的保罗·魏里希提出了一种语言博弈中的策略型均衡，指在两种都会带来损失的策略中选择损失较小的那个，以达到一个相对的均衡。具体到上面这个故事，在犯错和犯忌这两个非优策略中，选择犯错而非犯忌显然可以达到一个策略型均衡。一般说来，人不怕犯错，最怕犯忌。犯错，可以说是"各人造业各人担"，是一种疏失，可以避免；犯忌则是自己招惹是非，无法补救。深谙策略型均衡智慧的人都明白，宁可犯错也不要犯忌。

人常说："不打勤的不打懒的，专打不长眼的。"人生在世有很多忌讳，如果你在无意之中触犯了别人的忌讳，就会在无形之中得罪对方。所以在工作和生活中，与他人进行言语上的博弈时，一定要眼观六路、耳听八方，千万不要触犯了别人的忌讳。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这壶不开提那壶

虽然说“金无足赤，人无完人。”但与人打交道的时候，无论是他人提到你的短处，还是你去提及他人的短处，即使是那些显而易见的短处，基本都会招致当事人反感。对此，想让交际顺畅，最好的办法就是“这壶不开赶紧提那壶”，扬长避短。

关于怎样不去触及他人的短处，就是莫拿他人的缺点、隐私等让对方不悦的事情当话题，多聊对方的长处或得意之事，做到这一点比较简单，只要你口会择言即可。

可是，当别人触及我们的短处时，我们该如何做到“这壶不开提那壶”呢？概括来讲，做不了完人可以尽量向完人靠拢。具体途径主要有两种方法。

一是先很有技巧地坦然承认自己的缺点，然后模糊掉这些缺点所带来的弊端，最终将缺点过渡为优点。

某求职者到一家名企去面试。

面试官看了求职者的成绩单，问道：“你为什么留级过一年？”

求职者巧妙地回答道：“我也觉得留级一年很不应该，当时我担任社团的负责人，全身投入到社团活动上，反而忽略了自己当学生的本分，等我察觉到这个错误时，我已经留级了。虽然我花在社团的心血，也带给我不少的收获，可是一想到自己因此而留级，就觉得很可耻，我一直都为此事耿耿于怀，更不愿重蹈覆辙。”

听完这番话，面试官决定录用这位求职者。

事例中，这位求职者能够成功应聘，不得不归功于他的语言技巧。首先，他给主考官留下了一个主动承认错误，知错就改的形象。其次，主考官听了他的回答后会认为虽然留级一年，但造成这种结果的原因却是带有良性的，他会猜测该求职者的社交、组织能力很不错。由此，该求职者实现了缺点到优点之间的平稳过渡。

二是对于别人当面评价你的缺点或短处时，你也可以淡化缺点，避而不谈，去转向其他的优点。

戴维：“很抱歉，我们的谈话随时有可能被打断。不过，法拉第先生，你很幸运，此时此刻仪器还没有爆炸。你的信和笔记本我都看了，你好像在信中并没有说明你在什么地方上大学。”

法拉第：“我没有上过大学，先生。”

法拉第接着说：“我尽可能学习一切知识，并在用自己的房间建立的实验室进行试验。”

戴维：“唔，你的话使我很感动。不过科学太艰苦了，付出极大的努力只能得到微薄的报酬。”

法拉第：“但是，我认为，只要能做这种工作，本身就是一种报酬！”

这段对话十分精彩，它是英国科学巨匠法拉第当年向戴维爵士求职时的对话。当戴维爵士提到法拉第没有受过正视教育时，法拉第仅一句带过，话锋立刻投向他的长处——执着、勤奋，而这正是从事科学研究所需要的品质。最终法拉第被爵士破格录取为自己的助手。

还有些时候，尤其在面试中，我们经常会被问到一个非常尖锐的问题，那就是“你认为自己最大的弱点是什么？”

这是一个棘手的问题。如果照实回答，你就是在暴露自己的致命弱点，可能会毁了自己在对方心中的好印象；如果你回答没有什么缺点，又实在不能令人信服。对方试图使你处于不利的境地，观察你在类似的语言困境中将作出什么反应。

对此，完满的回答便是用简洁正面的介绍抵消缺点本身带来的不良效果。请记住以下5个原则：

一是不宜说自己没什么缺点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二是不要把那些明显的优点牵强地说成缺点。

三是切勿不经思量地说出那些对人际或工作等能造成严重影响的缺点。

四是不宜说出一些令人不放心、不舒服的缺点。

五是可以说出一些表面上看是一种缺点，但从工作、生活等另一个角度看却是优点的缺点。

巧妙地运用以上的说法，便能漂亮地解决这个棘手的问题。例如："朋友们都说我做事情过于追求完美，以至于有些吹毛求疵。记得学校校庆时我负责宣传板报的制作，返工了4次，被和我搭档的同学埋怨了好久。"这样的回答，说的虽是自身的缺点，但却表现了正面的效果，体现了你对工作的认真和负责。

一个人有缺点并不可怕，可怕的是不敢承认它、改正它，反而强词夺理。从辩证的角度看，缺点与优点是相互转化的，前提是正确地认识缺点，实实在在地改正缺点。"横看成岭侧成峰"，对缺点本身来讲，有些"缺点"对某些工作来说恰恰是优点；对有缺点的人来说，无论是消除误会，还是坦然承认，都会使消极评价转化为积极的评价。

别让手机成为手雷

当你对手机大声讲自己的隐私和秘密时，不要以为只有手机的另一方才能听到。特别是在办公室和其他公共场合，小心你的手机会像一个手雷一样随时引爆你的私生活。

业务员小张正在接待室门口等一位重要客户，正在这时手机响了。他拿出来一看，是自己最好的朋友小马。正好客户也没来，小张就和小马神聊起来，从公司业绩到自己的家长里短。两人聊得酣畅淋漓，还讲了一会荤段子。收线之后，小张发现那个客户一直也没来，就悻悻地回公司了。

原来，那个客户在他附近听完他神侃，对他非常反感，认为与这种人做生意不安全，就到另一家公司去了。

像小张这样，不分场合使用手机的人有很多。当你聚精会神地大讲特讲时，别忘了自己所处的环境和场合。你要明白自己讲出的每一句话都会飘进别人的耳朵，谁知道什么人在你的身边。因此，手机仅仅是个通讯工具，别让手机成为手雷引爆你的私生活。

2003年底，冯小刚导演的贺岁片黑色喜剧《手机》，就像是人们对手机的焦虑体验的一次总爆发，他展示了手机带给现代人的道德困境。美国《洛杉矶时报》认为："该影片或许是90年代探索互联网给人际关系带来冲击的《电子情书》稍微黑暗的翻版。"

在现在的职场中，关于手机的使用，必须注意以下几点：

和别人共享一个空间时，不要让手机铃响，可以改为静音模式，包括开会时、在餐馆里、在火车上，等等。因为手机铃声会打扰到别人！

如果在一个拥挤的环境中接电话时，最好离开这个房间。广播你们的谈话永远都是不礼貌的行为。

即使你单独一人，或者认为自己离别人够远了，也必须记住：用安静的、平常的声音说话，不要大喊大叫。

永远不要用手机讨论敏感或保密性的信息。窃听的技术非常发达，你永远都不知道什么样的人可能正站在你旁边，把你的话传扬出去。

开车时使用手机，一定要小心。开车时不要拨号，除非你有耳机或扬声器，否则就等停车后再拨。开车的同时拿着手机讲话是很危险的，把车停在路边或停车场再说会比较明智。

给客户打电话和有重要的事时，最好使用固定电话。用手机给人打电话，有可能让人听到你这边呼呼而过的汽车经过的声音，并且也可能因为信号不好而中断，这都会给对方留下不好的印象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一句随意的笑话也可能让你置身险境

笑话好讲，又好听，但如果被有心的人抓住，就会变成刺向你的利剑。

刚刚大学毕业的可尼，听从父母的意见，应聘到一家银行做出纳，可尼的顶头上司是可尼大学里的“师哥”，按说可尼应该得到“师哥”的关照。

的确，刚开始“师哥”对她很客气，一点架子也没有。虽然那时候的可尼已在刊物上发表了点文章，稿费常比工资还要高，但她根本没有想过去改变自己的命运，走那条她感兴趣的路。可尼想，自己有一份稳定的工作，其实就已足够了，可命运偏不这样安排。

那是个星期天，“师哥”临时通知可尼和几个同事加班。他们收了一家单位的大笔存款，忙得中午饭只吃了个半饱，而作为领导的“师哥”直到下班才来看望他们。这时可尼和几个同事都快累趴下了。看到“师哥”笑眯眯的样子，显而易见上司心情不错，于是可尼开玩笑地说：“上司啊，瞧我们都累成这样了，加班费可不要忘了。”

第二天，可尼被叫入行长室，一听上司召见，可尼的心里就特别紧张。她战战兢兢来到行长室，行长和可尼的“师哥”都板着脸，冷冷地望着可尼。

行长是个精明的中年女人，一说话就带着官腔：“听说你索要加班费？加班就了不起啊！什么工作态度！”一句话顿时把可尼打入冰窟窿，她万万没有想到，一句玩笑话就被上纲上线，她瞅了眼师兄，他的眼神是那么冷漠，好像可尼是个“偷窃犯”一样。

接下来，行长狠狠地训斥了可尼一顿，她甚至把可尼说成“太贪婪了”。而且可尼的“师哥”也增加了一句，他说可尼经常给报社写稿子，这是不安心本职工作的表现。行长最后警告可尼说：“别忘了，今天工作不努力，明天努力找工作。”

同情她的同事后来悄悄地告诉她，可尼的“师哥”早就担心可尼抢他的位置，因为可尼不仅有学历，又比他多了写作能力。可尼后悔地说：“他是只‘笑面虎’，我怎么就没发现呢。”

可尼就这样“栽”在了“师哥”的手里。

不论是新同事还是老同事，如果他心术不正也会成为我们工作中的障碍，要想排除障碍，必须事先准备好沟通和交流的应对方法。那么，我们有什么应对方法呢？

刚到一个单位工作，人际关系不可能一步到位，尤其是上司，那就更难了。因为工作很忙，更无法同上级沟通交流。如何在新的环境中同上级和同事做好交流和沟通，是我们在新的环境中顺利工作的首要问题。

（1）主动接触。在新的环境中，见面的往往是些陌生的人，主动与这些人打招呼是出于礼貌，也是打开交流新局面的开始。如果早晨上班时间一声“大家早上好”、“吃过早点没有”等一些寒暄之语，对以后更进一步的沟通和交流更为有效。当然这与“巴结”是两码事。

（2）态度端正。不论是上级还是下级或同事，必须得端正态度，对他们都要做到礼貌，谦逊，但注意绝不要采取“低三下四”的态度，绝大部分领导是不喜欢一味地阿谀奉承、随声附和的人，也不会对你委以重任的。

（3）了解他们的个性。在沟通和交流中了解他们的个性，适应他们的生活工作以及谈话的习惯，有爱说的，有沉默寡言的，不同的个性用不同的语言与他们沟通，有助于你交际水平的提高。

为了活跃气氛，讲些笑话或幽默故事是可以的，但是在你未全面了解他们之前，最好不要跟他们开玩笑，更不要开过分的玩笑，比如：“经理，都超过半个月了，是不是钱让太太搜走啦。”经理肯定会不高兴，他认为你伤害了他的自尊心。

在工作中，不要用耍“小聪明”来吸引上司的注意力，这样才不至于会被部分同事认为你是在耍手段，从而引起他们对你的反感，要用超群不凡的才华去征服他们，让他们说出某

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

某人真的很能干，这才是你的最终目的。

聪明的上司是不相信小人之言的，但也不能完全排除，有的上司耳朵软，经不起风吹草动，听信了小人的谗言。但是，不要怕那些流言蜚语、造谣中伤的人，用铁的事实同他“上殿面君，当堂对证”，不要让小人得逞。

在工作、学习、生活中，都会碰到这样或那样的障碍物，如何排除呢你不妨运用以上几种方法去应对你沟通交流中的障碍，会有很大帮助的。

先自责可以避免大的冲突

小错误，可以先自我责备一下，这样把别人的怒气轻松地疏导走，你就不会受更多责备了。

美国心理学家卡耐基常常带一只叫雷斯的小猎狗到公园散步。他们在公园里很少碰到人，再加上这条狗友善而不伤人，所以，他常常不给雷斯系狗链或戴口罩。

有一天，他们在公园遇见一位骑马的警察。警察严厉地说：

“你为什么让你的狗跑来跑去而不给它系上链子或戴上口罩你难道不知道这是犯法吗”

“是的，我知道。”卡耐基低声地说，“不过，我认为它不至于在这儿咬人。”

“你不认为，你不认为！法律是不管你怎么认为的。它可能在这里咬死松鼠，或咬伤小孩。这次我不追究，但假如下次再被我碰上，你就必须跟法官解释了。”

可是，他的雷斯不喜欢戴口罩，他也不喜欢它那样。一天下午，他和雷斯正在一座小山坡上赛跑，突然，他看见那位执法大人正骑在一匹红棕色的马上。

卡耐基想，这下栽了！他决定不等警察开口就先发制人。他说：

“先生，这下你当场逮到我了，我有罪。你上星期警告过我，若是再带小狗出来而不替它戴口罩，你就要罚我，我一定接受惩罚。”

“好说，好说，”警察回答的声调很柔和，“我知道在没人的时候，谁都忍不住要带这样的小狗出来溜达。”

“的确忍不住，”卡耐基说道，“但这是违法的。”

“哦，你大概把事情看得太严重了。”警察说，“我们这样吧，你只要让它跑过小山，到我看不到的地方，事情就算了。”

在这里，卡耐基为了免于被责斥，用的是“自责”的技巧，使警察觉得自己受到尊重，从而表现出宽容的态度，对他也就不追究了。

当你认为自己可能会被人指责时，不妨先数落自己一番，当对方发觉你已承认错误时，便不好意思再指责你了。如果当你有求于对方时，一开始你就说：“我这可能是无理的要求”，“我说这些话可能有点啰嗦”，或“我说的话可能是过分点”。此时，即使你说的话确实令对方感到厌烦，但是对方也不会因此当面指责。如果你反复使用，反而会加强效果，使对方轻易听完你的要求，并接受你的要求。

做广告图时，最要紧的是简明正确，有时不免发生些小错，有一位广告社主任，专喜欢在小地方挑毛病，员工时常是不愉快地从他的办公室走出来，不是因为他难听的批评，而是他攻击的地方不当。有一位员工小赵于百忙中替他赶完一幅画，他来电话叫小赵去，到那儿果不出所料的，他显得非常愤怒，已经准备好了要批评小赵一顿。小赵却使用了责备自己的方法，说：

“主任，你所说的话不假，一定是我错了，而且是不可原谅的。我替你画画多年，应该知道如何做才对，我觉得很惭愧，对不起你多年的培养。”

听到小赵这样说话，那位主任一下子怒气全消，反而替小赵辩解道说：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ:[illegible] 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"是的，你说得对，不过这并非大错，仅仅……"

小赵马上插嘴说：

"不论错的大小，都有很大的关系，会给别人看了不高兴。"

主任打算插嘴说话，但小赵却不容他开口。小赵继续说道：

"我实在应该小心，你给我的工作很多，你理应得到满意的东西，所以我想把这幅画重新画一张。"

"不！不！"主任坚决地说，"已经可以了，我不打算太麻烦你。"

他夸奖小赵所作的画，说只须稍加修改就可以了，而且这一点小错，也不会使公司受损失，仅是一点小节，不必太过虑。

小赵急于批评自己，使主任的怒气全消。最后他邀小赵一起吃点心，在告别之前，他开给小赵一张支票，并又委托小赵画另一幅新的广告。

小赵承认自己错了，以显示主任的正确，抬高了他的地位。主任高兴之余也不会再苛责他了。其实人际交往中，大家争来争去都是争一口气，你先把这口气给他，用自责的办法，自然他不会多为难你了。

不轻易责备别人

人活脸，树活皮，当你不给别人面子的时候，想想自己被如此对待的心境吧！

在日常生活中，你是否经常听到别人对你说"你错了"这样的话呢？假如听到这种话你会感觉如何呢？我想大多数人听到这样的话心里都不会太舒服吧。短短几个字，虽无恶意，却很容易伤了人的自尊心。

约翰是纽约一家木材公司的推销员，他多年与那些冷酷无情的木材审查员打交道，常常发生口角，为此，他改变策略，不再同别人发生口角。

有天早上他办公室的电话铃响了，一个人急躁不安地在电话里通知他说，约翰给他的工厂运去的一车木材都不合格，要求约翰立即把货从他们的货场运回去。原来在木材卸车1/4时，他们的木材审查员报告说这批木材低于标准50%，鉴于这种情况，他们拒绝接受木材。约翰立刻动身向那家工厂赶去，一路上想着怎样才能最妥当地应付这种局面。根据自己做了多年木材审查员的经验与知识，他一定会力图使对方相信这些木材达到了标准，错的是对方。然而这次他决定改变做法，打算用新近学会的"说话"原则去处理问题。

约翰赶到场地，看见对方的采购员和审查员一副揶揄神态，摆开架势准备吵架。约翰陪他们一起走到卸了一部分的货车旁，询问他们是否可以继续卸货，这样约翰可以看一下情况到底怎样。约翰还让审查员像刚才那样把要退的木材堆在一边，把好的堆在另一边。

看了一会儿约翰就发现，他审查得过分严格，判错了标准。因为这种木材是白松，而这位审查员对硬木很内行，却不懂白松木。白松木恰好是约翰的专长。不过约翰一点也没有表示反对他的木材分类方式。约翰一边观察，一边问几个问题。约翰提问时显得非常友好、合作，并告诉他说他们完全有权把不合格的木材剔出来。这样一来审查员变得热情起来，他们之间的紧张开始消除。渐渐地他的整个态度变了。他终于承认自己对白松毫无经验，开始对每一块木料重新审查并虚心征求约翰的看法。

结果是他们接受了全部木材，约翰拿到了全价的支票。

像约翰这样做，不仅让自己赢到了支票，而且还与别人缓和了关系，秘密在于不轻易责备别人。

虽然知道对方错了，但选择恰当的方式让对方接受自己的意见，这样才能把事情办好。同时，在你的人际关系中又多了一个朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人人都有自我保护的“本能”，都忌讳别人直接指出自己的错误。既然如此，我们在劝说别人的时候，就得多加注意，不要轻易让“你错了”说出口，尤其是千万不要强迫人家当面承认错误，而是要采取一些温和委婉的形式，巧妙地暗示他错在哪儿。比如，在刚开始交谈时就可以说：“我有一个不太成熟的想法，请你帮我分析分析，看看可行不可行？”这样，对方会对你的话题产生好奇心，不知不觉地同你讨论起来。在讨论的过程中，你就可以借机“兜售”你的“想法”了。当然，为了不引起对方的戒心，在开始交谈的时候，你还需要扯一些与主题无关的“家常话”，这是一个必要的“预热”过程。这可不是“弄景”，这是出于对对方的尊重。“景”是“假”的，但“假”戏一定要真做。这样才容易让对方接受你的劝告。

在试图改变人家态度的同时，你一定要注意维护对方的脸面，保护他的尊严。过分直率地指出对方的错误，等于剥夺了对方的尊严，撕破了对方的脸面，也等于宣布自己是不被对方欢迎的人。这样，即使你的意见再好再有用，也难以让它发挥出“效益”来。

如果是一些无关紧要、无伤大局的小错误，那就没有必要去纠正它。这样做不仅是为了让自己避免不必要的烦恼和人事纠纷，而且也顾及了别人的名誉，不致给别人带来无谓的烦恼。

不要在别人的伤口上撒盐

别人有点错误，别揪住不放；如果牙尖嘴利地在别人伤口上撒盐，最后吃不了兜着走的可能是你。

忌讳犹如永不结疤的伤痕，轻轻一碰，也会痛在深处。与人交往赞美人本应算好事，但若口无遮拦，犯了忌讳，好事也会变成坏事，这也正是“有人一句话把人说笑，有人一句话把人说跳”的差别的原因。即使赞美者和受赞者关系十分密切，也要注意，不能一时兴起就不问“三七二十一”了。

黄经理和沙经理很要好，志趣相投，嬉笑怒骂无所不说，私下里也没有保留的余地，甚至对方的忌讳也是酒后茶余的谈资。

在一次宴会上，黄经理有点儿喝多了，为了表达对沙经理曲折经历和能力的敬佩，他举起酒杯说：“我提议我们大家共同为沙经理的成功干杯！总结沙经理的曲折历程，我得出一个结论：凡是成大事的人，必须具备三证！”

接着黄经理提了提嗓门说道：“第一是大学毕业证；第二是监狱释放证；第三是老婆离婚证！”

话音刚落，众人哗然，沙经理硬着头皮，脸色铁青喝下了那杯苦涩的酒。这“三证”中的两证无疑是沙经理的忌讳，他不想让更多的人知道，也不想让人们议论，但黄经理与他太好、太熟、太没有界限了。

这则故事就警示我们，在称赞与自己关系很好的人时，如果是当着其他人的面，千万不要冒犯他的忌讳，毕竟我们每个人都不愿意提那些不愉快的事情。

但是有的人口齿伶俐，在交际场上口若悬河、滔滔不绝，假若口无遮拦，说错了话，说漏了嘴，也是很难补救的。故说话应讲究“忌口”。否则，若因言行不慎而让别人下不了台，或把事情搞糟，是不礼貌的，也是不明智的。

在与人交谈时必须注意以下几点：

（1）不要当众揭对方的隐私和错处。谁都不愿把自己的错处或隐私在公众面前“曝光”，一旦被人曝光，就会感到难堪而恼怒，甚至会迁怒于人。因此在交往中，如果不是为了某种特殊需要，一般应尽量避免接触这些敏感区，以免使对方当众出丑。必要时可采用委婉的话暗示你已知道他的错处或隐私，让他感到有压力而不得不改正。知趣的、会权衡的人只需“点到为止”，一般是会顾全自己的脸面而悄悄收场的。当面揭短，对方说不定会恼羞成怒，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或者干脆耍赖，出现很难堪的局面。至于一些纯属隐私、非原则性的错处，最好的办法是装聋作哑，权当作不知道，千万别去追究。

（2）不要故意渲染和张扬对方的失误。在交际场上，人们难免碰到这类情况：讲了一句外行话，念错了一个字，搞错了一个人的名字，被人抢白了两句等这种情况，对方本已十分尴尬，生怕更多的人知道。作为知情者，一般说来，只要这种失误无关大局，你就不必大加张扬，故意搞得人人皆知，更不要抱着幸灾乐祸的态度，以为“这下可抓住你的笑柄啦”，来个小题大做，拿人家的失误来做笑料，显示你的聪明。因为这样做不仅对你无益，而且还会伤害对方的自尊心，你将在无心当中结下怨敌。同时，也有损于你自己的社交形象，人们会认为你是个刻薄饶舌的人，会对你反感、有戒心，因而敬而远之。所以渲染他人的失误，实在是一件损人而又不利己的事。

（3）要给人留余地。在社交中，有时遇到一些竞争性的文体活动，比如下棋、乒乓球赛等。尽管只是一些娱乐性活动，但人的竞争心理总是希望成为胜利者。一些“棋迷”、“球迷”就更是如此。有经验的社交者，即使在自己取胜把握比较大的情况下，往往也不把对方搞得太惨，而是适当地给对方留点儿面子，让他也胜一两局。尤其在对方是老人、长辈的情况下，你若图一时之快，穷追不舍，让他狼狈不堪，有时还可能引起意想不到的后果，让你无法收拾。

其实，只要不是正式比赛，作为交流感情、增进友谊的文体活动，又何必酿成不愉快的局面呢。在其他事情上也一样，集体活动中，你固然多才多艺，但也要给别人一点儿表现自己的机会。“一言堂”、“独风流”是不利于社交的。这样只能让你自己与别人隔绝开来，失去很多朋友，这又何必呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

15 把握分寸，嘴上带尺脚下有路

响鼓无须重锤敲

人非圣贤，孰能无过？可是，当别人犯了错误，我们该如何不伤彼此颜面地去批评对方呢？看了下面的故事，你就会大有收获了。

宋朝知益州的张咏，听说寇准当上了宰相，对其部下说："寇公奇才，惜学术不足尔。"这句话一语中的。张咏与寇准是多年的至交，他很想找个机会劝劝老朋友多读些书。

恰巧时隔不久，寇准因事来到陕西，刚刚卸任的张咏也从成都来到这里。老友相会，格外高兴。临分手时，寇准问张咏："何以教准？"张咏对此早有所考虑，正想趁机劝寇公多读书。可是又一琢磨，寇准已是堂堂宰相，居一人之下，万人之上，怎么好直截了当地说他没学问呢？张咏略微沉吟了一下，慢条斯理地说了一句："《霍光传》不可不读。"回到相府，寇准赶紧找出《汉书·霍光传》，从头仔细阅读，当他读到"光不学无术，阇于大理"时，恍然大悟，自言自语地说："此张公谓我矣！"是啊，当年霍光任过大司马、大将军要职，地位相当于宋朝的宰相，他辅佐汉朝立有大功，但是居功自傲，不好学习，不明事理。这与寇准有某些相似之处。因而寇准读了《霍光传》，很快明白了张咏的用意。

故事中，张咏与寇准过去是至交，但后来寇准位居宰相，直接批评效果不一定好，在这种情况下，张咏的一句赠言"《霍光传》不可不读"可以说是绝妙的。别看这仅仅是一句话，其实它能胜过千言万语。"不学无术"，这是常人难以接受的批评，更何况是当朝宰相，而张咏通过教读《霍光传》这个委婉的方式，使寇准愉快地接受了自己的建议。正所谓："响鼓不用重锤敲。"寇准是聪明人，也是知错能改的自觉人，因此只需轻轻点拨即可。

有的批评者明白这一道理，更是采取一种十分高明暗示手段，效果不一般，这就是请教式批评。

有个人在一处禁捕的水库内网鱼。远处走来一位警察，捕鱼者心想这下糟了。警察走近后，出乎意料，不仅没有大声训斥，反而和气地说："先生，您在此洗网，下游的河水岂不被污染？"这情景令捕鱼者十分感动，连忙诚恳地道歉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

试想，如果警察当即责骂捕鱼者，那效果肯定不一样了。最为高明的手段是根本不提“批评”二字，而是逐渐“敲醒”听者，启发他自己做自我批评。

还有一则例子，也很好地说明了“响鼓不用重锤敲”这一道理。

1887年3月8日，美国最伟大的牧师及演说家亨利·华德·毕奇尔逝世。就在那个星期天，莱曼·阿伯特应邀向那些因毕奇尔的去世而哀伤不已的牧师们演说。他急于做最佳表现，因此把他的讲道词写了又改，改了又写，并像大作家福楼拜那样谨慎地加以润饰，然后读给他妻子听。

实际上，他写得很不好，就像大部分他以前写的演说一样。如果他的妻子不懂得批评的技巧，她也许就会说：“莱曼，写得真是糟糕，念起来就像一部百科全书似的，你会使所有听众都睡着的。你已经传道这么多年了，应该有更好的认识才是，看在上帝的分上，你为什么不像普通人那般说话？你为什么不表现得自然一点？如果你念出这样的一篇东西，只会自取其辱。”她“也许”会这么说，而且如果她真的那么说了，其后果是可想而知的。

但是，她只是说，这篇讲稿若登在《北美评论》杂志上，将是一篇极佳的文章。换句话说，她称赞了这篇讲稿，但同时很巧妙地暗示，如果用这篇讲稿来演说，将不会有好效果。莱曼·阿伯特知道她的意思，于是把他细心准备的原稿撕碎，后来讲道时甚至不用笔记。

所以，批评的话并不是随口说出来的，我们必须思考应该以什么样的方式把它说出来而不会让对方难堪。对于那些有自知之明的人，最好采用暗示的方式，因为这样做就可以达到劝说的目的了，无须再把话挑明，多加一层伤害。

掌握火候，说笑间得“笑果”

开玩笑是生活的调味品；开玩笑可以减轻疲劳，调节气氛，缩短朋友和同事之间的距离，彼此之间产生矛盾时，一句玩笑话可以化干戈为玉帛，消除积怨；开玩笑也可以用作善意的批评或拒绝某人的要求。

然而，开玩笑要把握尺度，掌握分寸。玩笑开得过火会给人一种被耍弄的感觉，弄不好会加深或引发与他人的矛盾，造成谈笑后只能吃“苦果”。因此，对开玩笑和诙谐，必须随时记住会有伤人的危险，要小心翼翼不能踏错一步，以免一步走错、全盘皆输，得不偿失。

一天，几个同事在办公室聊天，其中有一位胡小姐配了一副眼镜，于是拿出来让大家看看她戴眼镜好看不好看。大家不愿扫她的兴，都说很不错。这件事使老常想起一个笑话，他就立刻说出来：“有一个老小姐走进皮鞋店，试穿了好几双鞋子，当鞋店老板蹲下来替她量脚的尺寸时，这位老小姐——我们要知道她是近视眼，一看到店老板光秃秃的头，以为是她自己的膝盖露出来了，连忙用裙子将它盖住。她立刻听到一声闷叫，‘混蛋！’店老板叫道，‘保险丝又断了！’”

接着是一片哄笑声，孰料事后竟从未见到胡小姐戴过眼镜，而且碰到老常再也不和他打一声招呼。

胡小姐和老常之间发生如此大的变化，其中的原因不难明白。说者无心，听者有意，在老常来想不过是说起一则近视眼的笑话，然而，胡小姐则可能这样想：“你取笑我戴眼镜不要紧，还影射我是个老小姐。我老吗？我才26岁！”

所以，说笑话要先看看对哪些人说，先想想会不会引起别人误会。开玩笑之前，先要注意你所选择的对象是否能受得起你的玩笑。

一般来说，人可分为三类：第一种，狡黠聪明；第二种，敦厚诚实；第三种则介乎上面两者之间。对第一种人开玩笑，他是不会使你占便宜的，结果是旗鼓相当，不分高下。第二种敦厚诚实者，喜欢和大家一起笑，任你如何取笑他，他脾气绝好，不致动怒。对这两种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，你可以先看看对方当时的情形，能否可以开玩笑。而第三种人，你要小心。这种人一般也爱和别人笑在一起，但一经别人取笑时，既无立刻还击的聪明机智，又无接纳别人玩笑的度量，如果是男的则变成恼羞成怒、反目不悦，如果是女的就独自痛哭一顿，说是受人欺侮。

再者，开玩笑要有轻有重。"重"的玩笑多半是开不得的，它只能在比较特殊的场合才能开。若在一般场合开比较"重"的玩笑，可能就不再可笑了，甚至会变成悲剧。

据某报刊载：张某和几个朋友一起喝酒，几两酒下肚后，张某脑袋就有些昏昏沉沉了。两位朋友边喝边和他开玩笑："瞧你这丑样，你那儿子倒很漂亮，莫不是你媳妇跟别人生的？"张某是个小心眼的人，平时也爱丢三落四，但此时在醉态中却牢牢记住了这句开玩笑的话。等张某跌跌撞撞回家后，就向妻子找碴："你说！我长的是啥样，为什么这孩子却是那模样？到底是不是和我生的？"他边说边逼近妻子。突然，他冷不防从妻子怀里抓过孩子，拎着小腿，把孩子扔到炕上，又顺手抓起枕头压在了哭叫不已的孩子的脸上，可怜的孩子顿时没有了哭声。见此情景，妻子极力想救孩子，却被丈夫打倒在炉灶前。妻子急恨交加，顺手抓起炉灶旁边的炉钩，死命地甩向张某。只听张某"哎呀"一声，松开了枕头，慢慢地瘫倒在地上。妻子从地上爬起来，不顾一切地向儿子扑了过去。她急忙掀去枕头，儿子的小脸儿憋得青紫，已经奄奄一息了。再看丈夫，他倒伏在地上，一动不动，一股青紫色的液体顺着他的右腮淌下。原来她甩过去的炉钩的尖端，刚好嵌进张某的右边太阳穴，她见状吓得昏了过去。

一边是只剩下一口气的宝贝儿子，一边是一口气也没有的丈夫。顷刻间，好端端的一家人，家破人亡，毁于一旦。

看来，开玩笑之前，我们务必要考虑这个玩笑带来的后果。

具体来讲，开玩笑需要把握的分寸主要包括以下 4 个方面：

一是和长辈、晚辈开玩笑忌轻佻放肆，特别应忌谈男女情事。几辈同堂时的玩笑要高雅、机智、幽默、解颐助兴、乐在其中。在这种场合，忌谈男女风流韵事。当同辈人开这方面玩笑时，自己以长辈或晚辈身份在场时，最好不要掺言，只若无其事地旁听就是。

二是和非血缘关系的异性单独相处时忌开玩笑（夫妻自然除外），哪怕是开正经的玩笑，也往往会引起对方反感，或者会引起旁人的猜测非议。要注意保持适当的距离。当然，也不能拘谨别扭。

三是和残疾人开玩笑，注意避讳。人人都怕别人用自己的短处开玩笑，残疾人尤其如此。

四是朋友陪客时，忌和朋友开玩笑。人家已有共同的话题，已经形成和谐融洽的气氛，如果你突然介入与之玩笑，转移人家的注意力，打断人家的话题，破坏谈话的雅兴，朋友会认为你扫他面子。

此外，开玩笑的时候，如果你说了伤人的话，一定要诚心诚意道歉，不能就此放任不管。

别拿滑稽当幽默，小心惹人更害己

很多研究表明，在言谈中运用幽默是有益处的。最重要的一点是大部分人往往都喜欢具有幽默感的说话者，也许他们不会自动将你的话视为真理，但是他们会更乐意接受你所传达的信息。

社会学研究表明：人们对于融入笑话或者轶事中的信息的记忆时间要长于对于纯粹信息的记忆时间。许多演说家追求的理想境界是将观点融入一个笑话中，当听众记住这个笑话并将它讲给别人听时，他们会很自然地记住其中的观点。

无论你是一个初次登台演说者，还是一个经常喜欢与人调侃的人，你都应当试着培养自己像演说家那样带着幽默性去交流。即使你内心庄严得像《百科全书》一样，但当你在他人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面前要讲话的时候，尤其是需要拉近与对方距离的时候，都应努力把幽默融入你的言语，这样会更加引起人家的兴趣。

遗憾的是，很多人把滑稽与幽默混为一谈，而实质上两者是大不相同的。滑稽是一些笑话或有趣的动作等，而幽默是一种更高层次的智慧积淀。那些从小生长并工作在马戏团、喜剧俱乐部或者议会的人具有滑稽的天赋。但是我们都知道，一个具有幽默感的人甚至可能不会讲笑话。他不会使你开怀大笑，但是能让你感到气氛很友好，博得你的浅浅一笑。这恰好是你在演讲中应努力达到的境界。你要学会在演讲中运用幽默感，而不是用笑话展现自己滑稽的一面。

你听说过哪一个风趣的健谈者以一个毫无意义的笑话开始他的演讲？如果某个演讲者在演讲开始讲一个毫无意义、毫不相关的笑话，听众会有什么反应呢……可能某个笑话很滑稽，会博得你开怀一笑，可事实上，这个笑话也只是分散一下你的注意力。因为它对双方交流毫无实质性的帮助，只是在浪费时间。

无聊的滑稽之谈，还可能造成另一种糟糕的情况，就是听者对说者讲的笑话没有反应，这称作笑话的“炸弹效应”。听者明白说者的意图，试图展现滑稽的一面，但是没有丝毫地回应，这时说者会在一片寂静中感到很紧张，听者自己也会感受到当场那种紧张的气氛。在这种情况下，说者就陷入到笑话“炸弹效应”的尴尬境地中了，而且很难摆脱。

语言交流中，幽默是一种十分微妙的事。一个故事的趣味，很少含在故事的本身里，之所以能够成为有趣，完全得看讲故事的人是怎样的讲法。一百个人同讲一个幽默的故事，有九十九个人是要失败的。如果你确知你是一个具有幽默天才的人，你就应该努力培养你的这份天才，使你无论到什么地方，都备受欢迎。但是，如果你的天才不在这方面，那么，你硬要去学幽默，真是“东施效颦”、愚不可及了。

正如聪明的演说家们，从不会为了只想幽默而讲一则故事。幽默犹如糕饼上的糖霜，而不是饼本身，只能巧妙地穿插一些在语言里面。例如，驰名美国的幽默演说家利兰，替自己定上一个戒条，在开始演说后的三分钟内，绝不讲述故事，这个戒条，也值得我们效法。

还要强调的是，使用伤害性的幽默也属假作幽默之列。有的人为了表现幽默，不惜使用一些令人反感的言辞，以牺牲感情为代价，结果只会适得其反。幽默本来应该是演讲者与听众之间的桥梁，然而在此却变成了一种伤害，这不能算作是真正的幽默。

同时，语言交流应该尽量避免有关个人性别和种族的笑话，这是一个基本常识。因为能够起控制作用的不是说者的想法，而是听者的感受。

假如你正在听笑话，并且你是爱尔兰籍的，笑话正是有关爱尔兰人的，你的感觉如何？专家们建议不要使用这种话题的笑话，但是有些人还是要冒险使用。请你牢记一点，你是想利用幽默交友，而不是树敌。同时，很多人认为种族和性别问题是很令人反感的，其实有关艾滋病的笑话也同样令人反感。

还有，你听过某些人使用“男女混合公司”这个短语吗？说话方可能是这么说的：“我知道一个笑话，但是我不能在男女混合的公司里讲。”应避免说这个短语，因为它的使用要考虑听众的性别。如果公司中只有男性职员，演讲者可以讲这个笑话，因为它只会冒犯女性而不会使男性职员反感。很多女性都反感黄色幽默。所以辞典中将“男女混合公司”定义为具有高雅品位和低俗品位的人的混合。通常听众不全是由低俗的人组成的，如果你总是在男女混合公司里讲黄色笑话，肯定会冒犯听众的。

那么，难道语言交流的开头，应该严肃得像一只巨象般呆笨吗？不，如果你能够，不妨在开头先引用几句名演说家说过的话，或是谈一些涉及当时的事情使大家发笑或是故意夸大地批评一些矛盾的事。这样的幽默，比引用那些引人发笑的故事，有更多的成功机会。

引人发笑的最简便的方法，是讲一些关于你本人可笑的事件，把自己说得十分可笑，而又装得好像有些发窘，那么听者的心理，恰如见到一个人被果皮滑了一跤，或一个人正在拼命追赶他那被风吹去的帽子一般，觉得十分好笑。但是，你万万不可拿无聊或伤人的滑稽当幽默。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不把话说绝，平和解决矛盾

在发生矛盾后，双方肯定谁心里都不痛快，很容易失态，口出恶言，把话说绝了。一时把话说绝了，痛快也只能是一时的，而受伤害的是双方长远的关系和自己的声誉。所以，即使有了再大的矛盾，我们也应该把握住一点，就是不把话说绝，给对方，也给自己一个台阶下。

一位顾客在商场买了一件外衣之后，要求退货。衣服她已经穿过一次并且洗过，可她坚持说“绝对没穿过”，要求退货。

售货员检查了外衣，发现有明显的干洗过的痕迹。但是，直截了当地向顾客说明这一点，顾客是绝不会轻易承认的，因为她已经说过“绝对没穿过”，而且精心地伪装过。于是，售货员说：“我很想知道是否你们家的某位把这件衣服错送到干洗店去过，我记得不久前我也发生过一件同样的事情。我把一件刚买的衣服和其他衣服堆在一块，结果我丈夫没注意，把这件新衣服和一堆脏衣服一股脑地塞进了洗衣机。我觉得可能你也会遇到这件事情，因为这件衣服的确看得出已经被洗过的痕迹。不信的话，可以跟其他衣服比一比。”

顾客看了看证据，知道无可辩驳，而售货员又为她的错误准备了借口，给了她一个台阶下。于是，她顺水推舟，乖乖地收起衣服走了。

售货员如果直白地揭穿顾客的“伎俩”，再强硬地驳回对方的要求，就等于在大庭广众下把话说绝了，换来的只会是一场尴尬和不欢而散。现实生活中，人们普遍存在着吃软不吃硬的心态。特别是性格刚烈的人，如果你说话“硬”的话，他也可能比你更硬；你如果来“软”的，对方倒会于心不忍，也就有话好好说了。

有的人会说，发生这个矛盾，我就打算和他绝交了，把话说绝了又怎么样。真是这样吗？要知道，暂时分手并不等于绝交。

友好分手还会为日后可能出现的和好埋下伏笔。有时朋友间分手绝交并非是彼此感情的彻底泯灭，而是因一时误会造成的。如果大家采取友好分手的方式，不把话说绝，那么，有朝一日误会解除了，很可能破镜重圆，使友谊的种子重新开放出绚丽的花朵。在这方面不乏其例。

17世纪初，丹麦天文学家弟谷·布拉赫和德国的开普勒共同研究天文学，两个人建立了亲密的友谊。后来，由于开普勒误听妻子的挑唆，丢下研究课题，离开了弟谷。然而弟谷并没有因此而指责开普勒，还宽大为怀，写信作解释。不久，开普勒终于明白自己误听谗言，十分惭愧，写信向弟谷道歉，并回到已病重的弟谷身边。两个人言归于好，再度合作，终于出版了《鲁道夫星表》，他们的名字得以载入科学史册。

从这个事例可以看出，他们所以能恢复友谊并共同做出成就，是与当时采取友好分手方式有直接关系的。所以说，不把话说绝实在是一种交际美德，值得提倡。有的人不明白这个道理，他们一和别人发生矛盾时就取下策而用之，与人反目为仇，谩骂指责，把话说得很绝以解心头之恨。这样做痛快倒也痛快，但他们没想到，在把别人骂得狗血喷头的同时，也就暴露了自己人格上的缺陷。人们会从这样的情景中看到，他对别人居然如此刻薄，如此不留情面，如此翻脸不认人，把话说绝得不偿失。所以，在与人发生矛盾时，要友好地解决问题。

淡化感情色彩，委婉地表达你的不满

在公众活动中，经常可能遇到让人尴尬而不满的情景。在这种情景下是不好生硬地表达不满的，而应该淡化感情色彩。

著名科学家爱因斯坦风趣幽默，有一次，由他证婚的一对年轻夫妇带着小儿子来看他。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

孩子刚看到爱因斯坦一眼就号啕大哭起来，弄得这对夫妇很尴尬，爱因斯坦脸上也有些挂不住，但幽默的爱因斯坦却摸着孩子的头高兴地说："你是第一个肯当面说出对我的印象的人。"这句妙答给了这对夫妇一个情面，活跃了气氛，融洽了关系，当然也含蓄地表达了爱因斯坦的不满。

在这里爱因斯坦向我们显示了他在交际中的机智。面对孩子大哭给自己和年轻夫妇带来的尴尬，他干脆采用了自嘲的方式来帮助对方化解尴尬并表现自己的不满。然后放低姿态，凭借"慈祥"的语气表示自己对此态度的认同，淡化了感情色彩。

1988年8月3日，英国首相撒切尔夫人在出访澳大利亚时参观墨尔本市市容，突然遭到爱尔兰共和军支持者的围攻。在示威者的一片谩骂声中，撒切尔夫人在澳大利亚警方的保护下仓促离去。即便对一个老资格的政治家来说，这也是一件很尴尬的事情，而对东道主澳大利亚来说，也是大丢脸面的。在当晚的宴会上，撒切尔夫人在宾客好奇的期待和主人难免的困窘尴尬中，轻松地评论说："墨尔本是一个美丽而吵闹的城市。"哄然大笑之后，听众热烈鼓掌，大家为撒切尔夫人巧妙淡化、摆脱尴尬的技巧所叹服。她把一场激烈的政治性示威淡化为城市由于人口高度密集而难免的喧嚣吵闹，使自己的不满在双方的笑声中表现了出来。

英国前首相丘吉尔在他执政的最后一年，出席一个政府举办的仪式。在他身后不远的地方有几个绅士窃窃私语："你看，那不是丘吉尔吗？""人家说他现在已经开始老朽了""还有人说他就要下台了，要把他的位子让给精力更充沛更有能力的人了。"当这个仪式结束的时候，丘吉尔转过头来，对这几个绅士煞有介事地说："唉，先生们，我还听说他的耳朵近来也不好用了。"

丘吉尔知道，自尊自爱就要以适当的方式来表达自己的思想感情，他在这里的幽默一语，既淡化了感情色彩，给自己解了围，表达了不满，又使那些绅士自讨没趣。

美国前首相威尔逊在一次竞选演讲中，遭到一个捣乱分子的挑衅。演讲正在进行，捣乱分子突然高声喊叫："狗屁！垃圾！臭大粪！"这个人的意思很明显，是骂威尔逊的演讲臭不可闻，不值得一听。威尔逊对此感到非常生气，但只是报以微微的一笑，安慰他说："这位先生，我马上就要谈到你提出的环境脏乱差的问题了。"随之，听众中爆发出掌声、笑声，为威尔逊的机智幽默喝彩。

社交场合碰到别人的不恭言行，还真不能发作，但憋在心里也不好受。海明威曾说过："告诉他你不高兴，但在话中别出现'不高兴'这个词。"把表示不满的语言的感情色彩淡化一下，让对方知道你不高兴，又不至于破坏友好气氛，是个不错的方式。

批评之后给对方铺退路

有一位老师曾遇到过这样一件事：下课了，有个学生向老师反映，昨天她爸爸作为生日礼物送给她的一支黑色派克钢笔不见了。老师观察了一下全班同学的表情，发现坐在该女生旁边的那个学生神情惊慌，面色苍白。钢笔可能是她拿的。当面指出吧，苦于没有充分的证据；搜身吧，又不近情理。这位掌握一定攻心技巧的老师想了想说："别着急，肯定是哪个同学拿错了。只要等会儿她发现了，一定会还给你的。"说完，老师看了看那个学生。果然，下课以后，那个拿了钢笔的同学趁旁人不在的时候，赶紧把钢笔偷偷放回了那个女同学的笔盒里。

这个故事告诉我们，如果他人犯了错误，我们批评时也要抱着一种理解的态度，不要一棒打死，而是要在批评之后给对方铺退路。因为，人都是有各种各样的弱点的，完美的人只有在童话或神话中才存在。现实生活中的人都是"凡夫俗子"，都或多或少的会有错误。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

假如老师直接把自己的怀疑说出来，并严厉批评偷笔的同学，把话说绝，把退路都堵死了，难免会使一时犯错的同学受到伤害，甚至会因使对方过于难堪而导致更糟糕的状况。相反，这位老师用暗示的方法给犯错的同学留下了弥补错误的机会。在人际交往中，我们不应该对所有犯错的人都予以不可辩驳的宣判，而是应该使对方燃起"明天起要再加油"的决心，给他们改正悔悟的机会。

有时候为了给犯错的人铺一条退路，还可以假定对方在开始时没有掌握全部事实。例如，你可以这样说：

"当然，我完全理解你为什么会这样设想，因为你那时不知道那回事。"

"在这种情况下，任何人都会这样做的。"

"最初，我也是这样想的，但后来当我了解到全部情况时，我就知道自己错了。"

精明的人在说话时都懂得不撕破脸，在对方没有退路时给对方铺退路。这样对方也会自知理亏，而早早收场，不再纠缠。

从另一个角度来说，人与人之间的个人感情是不能回避的，随着社会的发展，人际交往中的人情味也会越来越浓。社会越前进，社会分工越细，人际的感情依存越强，人的情感就更加显得可贵。这个问题有利也有弊，社会中的领导者尤其应该重视这个问题。比如对一些影响不大，又不属于原则性的错误，进行了批评，达到了批评的目的，就可不再声张，甚至也不再言及领导班子中的其他人。有时也可直接告诉被批评者，说明到此为止，不再告之他人。这都可使对方得到尊严上的安全感，产生情感约束力。

对"不争气"者多激励，少责骂

作为父母、老师、上司，经常会碰到"不争气"的孩子、学生和下属。这时应该怎么样，横眉怒对吗？这只会增加他的叛逆心理。比较好的一种办法是告诉他：你很优秀。人们多数时候需要的是激励，而不是责骂。

纽约布鲁克林的一位四年级老师鲁丝·霍普斯金太太，在新学期开学的第一天，看过班上的学生名册时，她对本该兴奋和快乐的新学期却心怀忧虑：今年，在她班上有一个全校最顽皮的"坏孩子"——汤姆。他不只是做恶作剧，还跟男生打架、逗女生、对老师无礼、在班上扰乱秩序，而且好像是愈来愈糟。他唯一的优点是：他很快就能学会学校的功课。

霍普斯金太太决定立刻面对汤姆的问题。当她见到她的新学生时，她讲了些话："罗丝，你穿的衣服很漂亮。爱丽西亚，我听说你画画很不错。"当她念到汤姆的名字时，她直视着汤姆，对他说："汤姆，我听说你是个天生的领导人才，今年我要靠你帮我把这个班变成四年级最好的一个班。"在头几天，她一直强调这点，夸奖汤姆所做的一切，并评论他的行为表明他是一位很好的学生。

令人惊奇的结果出现了，汤姆真的变了，他渐渐地约束了自己的行为，变成了一个好学生。

再看一下美国纽约州第一位黑人州长罗杰·罗尔斯的故事。

罗杰·罗尔斯是美国纽约州历史上第一位黑人州长。他出生在纽约声名狼藉的大沙头贫民窟，这里环境肮脏，充满暴力，是偷渡者和流浪汉的聚集地。在这儿出生的孩子，耳濡目染，他们从小逃学、打架、偷东西甚至吸毒，长大后很少有人从事体面的职业。然而，罗杰·罗尔斯是个例外，他不仅考入了大学，而且成了州长。

在就职的记者招待会上，一位记者对他提问：是什么把你推向州长宝座的？面对300多名记者，罗尔斯对自己的奋斗史只字未提，只谈到了他上小学时的校长——皮尔·保罗。1961年，皮尔·保罗被聘为诺必塔小学的董事兼校长。当时正值美国嬉皮士流行的时代，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他走进大沙头诺必塔小学的时候，发现这儿的穷孩子比“迷惘的一代”还要无所事事。他们不与老师合作，旷课、斗殴，甚至砸烂教室的黑板。皮尔·保罗想了很多办法来引导他们，可是没有一个是奏效的。后来他发现这些孩子都很迷信，于是在他上课的时候就多了一项内容——给学生看手相，他用这个办法来鼓励学生。

当罗尔斯从窗台上跳下，伸着小手走向讲台时，皮尔·保罗说：“我一看你修长的小拇指就知道，将来你是纽约州的州长。”当时，罗尔斯大吃一惊，因为长这么大，只有他奶奶让他振奋过一次，说他可以成为 5 吨重的小船的船长。这一次，皮尔·保罗先生竟说他可以当纽约州的州长，着实出乎他的预料。他记下了这句话，并相信了它。从那天起，“纽约州州长”就像一面旗帜，罗尔斯的衣服不再沾满泥土，说话时也不再夹杂污言秽语。他开始挺直腰杆走路，在以后的 40 多年间，他没有一天不按州长的身份要求自己。51 岁那年，他终于成了州长。

用模糊语言说尖锐的话

卡耐基认为，对于一些话题比较尖锐的事情，最好使用模糊语言，给对方一个模糊的意见，或者多用一些“好像”、“可能”、“看来”、“大概”之类的词语，显得留有余地，语气委婉一些。

例如，当学生在课堂上回答不出问题时，作为老师一般不应这样训斥学生：“你怎么搞的？昨天你肯定没复习！”而应当用模糊委婉的语言表达批评的意思：“看来你好像没有认真复习，是不是？还是因为有点紧张，不知道该怎么说呢？”而且应当进一步提出希望和要求：“希望你及时复习，抓住问题的要领，争取下次作出圆满的回答，行不行？”这样给了学生面子，也能达到好的效果。

在一些交流场合，尤其是在一些比较正式的场合，经常可以碰到一些涉及尖锐问题的提问，这些提问不能直接、具体地回答，又不能不回答。这时候，说话者就可以巧妙地用模糊语言表达自己的意见，让当事双方都不感到太难堪。

一个年轻男士陪着他刚刚怀孕的妻子和他的丈母娘在湖上划船。丈母娘有意试探小伙子，就问道：“如果我和你老婆不小心一起落到水里，你打算先救哪个呢？”这是一个老问题，也是一个两难选择的问题，回答先救哪一个都不妥当。年轻男士稍加思索后回答道：“我先救妈妈。”母女俩一听哈哈大笑，脸上都露出了满意的笑容。“妈妈”这个词一语双关，使人皆大欢喜。

我们在听政府发言人谈话，或者看一些文件、公报的时候，常常觉得平淡无味。其实这些语言往往蕴含着非常尖锐的意思，只是用了一些模糊化的词语，让它显得“平淡”了一些而已。比如外交部发言人谈话中提到“宾主双方进行了坦率地会谈”，这里“坦率”的背后意思就是有很多争议，意见件分歧非常大；再比如“应当促进双方的交流”，意思就是双方的共识太少，彼此之间有比较深的成见。这些模糊化的语言既达到了说明问题的目的，又起到了淡化矛盾的作用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

16

会绕弯子，少碰钉子

巧用暗示，拒绝也不得罪人

众所周知，“不”字是很难说出口的，但很多时候我们不得不去拒绝别人。许多人都苦于找不到合适的办法，其实通过暗示来说“不”是一种不错的选择。当然这种暗示可以是语言的暗示，也可以是身体动作的暗示。

美国出版家赫斯脱在旧金山办第一张报纸时，著名漫画大师纳斯特为该报创作了一幅漫画，内容是唤起公众来迫使电车公司在电车前面装上保险栏杆，防止意外伤人。然而，纳斯特的这幅漫画完全是失败之作。发表这幅漫画，有损报纸质量。但不刊这幅画，怎么向纳斯特开口呢？

当天晚上，赫斯脱邀请纳斯特共进晚餐，先对这幅漫画大加赞赏，然后一边喝酒，一边唠叨不休地自言自语：“唉，这里的电车已经伤了好多孩子，多可怜的孩子，这些电车，这些司机简直不像话……这些司机真像魔鬼，瞪着大眼睛，专门搜索着在街上玩的孩子，一见到孩子们就不顾一切地冲上去……”听到这里，纳斯特从坐椅上弹跳起来，大声喊道：“我的上帝，赫斯脱先生，这才是一幅出色的漫画！我原来寄给你的那幅漫画，请扔入纸篓。”

故事中，聪明的赫斯脱，通过自言自语的方式暗示纳斯特的漫画不能发表，让纳斯特欣然地接受了意见。

另外，通过身体动作也可以把自己拒绝的意图传递给对方。当一个人想拒绝对方继续交谈时，可以转动脖子、用手帕拭眼睛、按太阳穴以及按眉毛下部等漫不经心的小动作。这些动作意味着一种信号：我较为疲劳、身体不适，希望早一点停止谈话。显然，这是一种暗示拒绝的方法。还有，微笑的中断、较长时间的沉默、目光旁视等也可表示对谈话不感兴趣、内心为难等心理。

某天，为了配合下午的访问行程，小王想把甲公司的访问在中午以前结束，然后依计划，下午第一个目标要到乙公司拜访。但是，甲公司的科长提出了邀请：“你看到中午了，一起吃中午饭吧？”

小王与甲公司这位科长平常交情不错，又是非常重要的客户。不能轻易地拒绝。但是，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和这位爱聊天的科长一起吃中午饭，最快也要磨蹭到下午一点才能走。小王怎样才能不伤和气地拒绝呢?

答案就是在对方表示“要不要一起吃饭”之前，小王就不经意地用身体语言表示出匆忙的样子，如说话语速加快或自然地看看表等。

动作暗示确实是个非常不错的拒绝方式，但也要记住：暗示的时候千万不要提早露出坐立不安地神情，急得让人怀疑你合作的诚心。

毫不夸张地说，在现实生活中，你若想人际关系顺畅，一定要学会一套巧妙的暗示拒绝法，在短时间内表达出“不”的意思，把正事办妥，并且做到不伤和气地拒绝。

放枚“糖衣炮弹”，批评奏效不伤人

为人父母的朋友都知道，小孩很怕苦，所以吃药片的时候，加点糖水一起送入孩子口中，他们便会愿意服用。

与之类似，我们在批评别人时，直话直说很容易激起对方的愤恨。如果我们给自己的批评语言裹上一层“糖衣”，那么，对方就会在享受甜蜜的同时欣然接受批评了。

战国时，晏婴是齐国一位善谏的大臣。齐景公的一匹心爱的马突然死去，齐景公非常伤心，一定要杀掉马夫以解心头之恨。众位大臣一起劝阻齐景公不可为一匹马而滥动刑罚，而齐景公却已铁定了心，众人的劝告一概充耳不闻。

这时，相国晏婴走了出来，众臣都以为晏婴也有劝诫齐景公的意思，谁也没有料到，晏婴却明确地表态说:“这个可恶的马夫，该杀！”

齐景公十分高兴，就把那个心含冤屈的马夫喊来，听晏婴解释他的罪过。

晏婴历数马夫的 3 大罪状:“你不认真饲马，让马突然死去，这是第一条死罪；你让马突然死去，却又惹恼君主，使君主不得不处死你，这是第二条死罪。”

听晏婴痛说马夫的前两条死罪，齐景公心中真是乐滋滋的。可晏婴话锋一转，说出了马夫的第三条罪状:“你触怒国君因一匹马杀死你，使天下人知道我们的国君爱马胜于爱人。因此天下人都会看不起我们的国君，这更是死罪中的死罪，罪不可赦！”

听晏婴诉说马夫的第三条罪状，齐景公开始还连连点头咧着嘴笑。当晏婴说到“使天下人知道我们国君爱马胜过爱人”时，他张开的嘴却定在那里，脸上的表情也一阵红一阵白。晏婴又吆喝一声:“来人，按大王的意思还不推出去斩了！”这时齐景公如梦初醒，赶紧对晏婴说道:“相国息怒，寡人知错了。”

晏婴没有正面批评齐景公，却达到了劝谏救人的目的。可见，“裹着糖衣”的委婉批评会取得很好的效果。在这样的场合中，一方面，该说的话不能不说，根本利益不能牺牲，原则不可放弃；但另一方面，关系又不可弄僵，彼此的面子与和气不能伤害。所以，这就需要首先承认对方的实力、地位、权威，甚至他的道理，然后突然插入你的话锋，你的话虽委婉动听，但实际上却是对对手彻底的否定。

晏婴死了 17 年后，齐景公有一次请大夫们喝酒。景公射箭射到了靶子外面，满屋子的人却众口一词地称赞他。景公听后变了脸色，并叹了口气，把弓丢在一旁。

这时，弦章进来了。景公说:“弦章，自从我失去晏婴到现在已经有 17 年了，从来没有听到别人对我过失的批评。今天我射箭射到了靶子外，他们却众口一词赞美我。”

弦章说:“这是那些大臣不好。他们本身素质不高，所以看不到国君哪些地方不好；他们勇气不够，所以不敢冒犯国君的尊严。但是，您应该注意一点，我听说:‘国君喜欢的衣服，那么大臣就会拿来替他穿上；国君喜欢的食物，大臣就会送给他吃。’像尺蠖这种虫子，吃了黄颜色的东西，它的身体就要变黄，吃了绿颜色的东西，它的身体就要变绿，作为国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

君，大概总会有人说奉承话吧！”

弦章的话在景公听来颇有道理，明白了奉承者不过是投自己所好，如果自己对奉承话深恶痛绝的话，就很少会有人来自讨苦吃了。弦章虽未直接批评景公喜欢听奉承话才造成如此局面，但通过以尺蠖为喻，以正常推理“作为国君，大概总会有人说奉承话吧！”为宽慰，使景公已深刻领悟到了这一点。事实上，若弦章再画蛇添足地批评景公一番，效果反而不好。

总之，批评他人之时，如果语气委婉，被批评者就会容易接受。因为对方认为你的委婉是给了自己“面子”，感激之余，就会积极地改正。反之，如果批评者语气生硬，对方就会认为你伤了他的“自尊”，从而心生反感，这样就不会达到批评、教育人的目的。

亡羊没关系，迂回去“补牢”

我们生活在一个人与人构成的社会当中，交流是必要的，既然要说话，难免有口误，说错话并不是少有的事。

但是，说完错话我们该如何收场呢？就把错一直留在那里不管吗？当然不行了，那样很容易使错误升级，为今后的路制造障碍。你一定听过亡羊补牢的成语故事，亡羊后重点在于怎么把“牢”补上。其实，说错话也是同样的道理。

当你在他人面前言行失误时，心里不要紧张和恐慌，这时关键是要施以巧言挽回失误。具体有 3 种方法可供参考：

1. 真心巧表，妙用修辞

南朝梁有个大臣叫萧琛，能言善辩。在萧衍还没有称帝时，他就与之交好。后来萧衍当了皇帝，两个人之间的关系还是很亲密。

有一次，武帝萧衍举行大型宴会，萧琛也参加了。酒过三巡后，萧琛有些醉意，就趴在桌子上。武帝见了，就用枣子投他，正好打中萧琛的头。萧琛抬起头，竟然不假思索地拿起食品盒里的栗子向武帝投去，正好打中武帝的脸。这时，旁边的官员都看到了，吓得大气都不敢出。武帝的脸也一下子沉了下来，刚要动气，萧琛急忙说道：“陛下把赤心投给臣，臣怎敢不用战栗来回报呢？”

武帝一听，转怒为笑。

这里，“赤心”是借用枣的形态作比喻的，“战栗”则是借用了“栗”的谐音。可以想象，如果萧琛不能机智快速地反应，及时想出了应答的办法，等待他的岂不是大祸临头！

在他人面前，尤其是职位比自己高的上司面前，做错了事，道歉并不总是唯一正确的选择。因为道歉过后，对方可能只是原谅了你，怨气消了不等于喜气来了，而如果能像萧琛这样，明明是做错了事，可短短一句话，不但消解了对方的怨气，而且还带来了喜气，岂不是更高明的选择？给自己的失误，加上一个美丽的修饰，错误反而成了向上司表达忠心的举动，难道不令人拍案叫绝吗？

2. 先恭维，再说道歉

余先生被调派到分公司工作了半年，一回到总公司，马上就赶着去问候以前很照顾他的老朋友陈科长。余先生对过去陈科长经常不辞辛苦地跑到分公司给予指导的事，反复地致谢，可是，不知怎么搞的，对方反应似乎很冷淡。

当余先生纳闷地走出门时，一名同事才过来告诉他：“陈科长已经升为副处长了呀！”

不知道对方已经升官，依然用以前的职称称呼，可能会使对方的心里觉得不舒服。余先生顿时恍然大悟，后悔自己没有事先确认对方的职位是否已经有所变化，所以失了言，但说错的话已经收不回来，怎么办？他想了想，马上返回到陈处长的办公室，开口说：“陈处！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

真是恭喜您了！您也真是的，刚才也不告诉我一下。我在分公司难免消息不灵通。不过，错漏您升官的消息，总是我的不是，真对不起，请原谅！”

像这样明白地讲出来，并把衷心的祝贺表达出来，自然也就化解了陈处长心中的不快。

犯了类似无心之过时，先用甜言蜜语恭维一番对方，再真诚地分析你的失误，表示你的歉意，不失为消除对方心中不快的好办法。

3. 坦率道歉

有一次小王在和同事聊天时，开玩笑地说上司“像个机器人”，不巧的是正好被上司听到了。于是，小王给上司写了一张条子，约他抽空谈一谈，上司同意了。

“显而易见，我用的那个词绝无其他用意，我现在倍感悔恨。”小王向上司解释道，“我之所以用‘机器人’之类的字眼，只不过想开个玩笑，我感到您对工作一丝不苟，但对我们有些疏远，因此，‘机器人’三个字只不过是描述我这种感情的一种简短方式。请您谅解！以后我会注意自己的表达方式。”

上司为小王合情合理的解释和自我批评的行为而深受感动，他甚至当即表态，说要努力善解人意，做个通情达理的领导。

小王的坦率道歉，让他和上司的关系化干戈为玉帛。有些人在对上司说了不敬的话后，往往会一味地自我谴责甚至自我羞辱，然后低声下气地去道歉。但许多情况下，仅靠一句“对不起”不会取得对方的谅解。道歉要坦率，更重要的是，要通过道歉把问题讲清楚，只有这样才能促成和对方的充分沟通，从而顺利解决自己言行失误带来的感情危机。

人在交际圈，遇到和他人之间的不愉快，尤其是因为自身原因引起的，你千万不要刻意回避，不要认为难以启齿或碍于情面而使解释的时间越拖越长。要知道，这样会使误会越陷越深，到最后无限制地拖延造成令人更加苦恼的后果；而且拖的时间越长，你就越被动。你的损失就越来越大。鼓起勇气，迂回地去“补牢”，才是明智之举。

学会尊重，私底下指出别人的缺点

每一个人都难免有缺点，并且可能在不同的场合表现出某种缺点来，破坏气氛。面对这种情况怎么办，是当场指出别人的缺点，还是先忍下，等到私底下再指出来？作为讨人喜欢的说话方式，私下指出应该是面对别人缺点采取行动的第一步。但有的人却常常要么容忍别人的缺点，要么就直接对外宣扬，让别人下不来台。这里的教训实在值得我们思考。

做人要拥有一颗宽容的心。“金无足赤，人无完人”，记得有位专家就说过，不要苛求别人的完美，宽容让你自己不断完美起来。在别人的某些缺点比较严重时，我们应该以私下谈心的方式委婉指出，急风暴雨不如和风细雨，当场训斥不如私下平心静气、施以爱心。只有我们拥有了一颗宽容的心，别人才能感受到老师的真诚，在我们指出他们缺点的时候才能心悦诚服地接受。

在朋友之间，指出缺点总是要担负点伤和气的风险，但作为朋友应该承担这种风险。风险有大有小，关键是用的方法适当与否。从小处说，就是在私底下指出别人缺点。人总是要讲点面子的，指出缺点更应该顾及对方的面子，说话尽可能婉转一些，尤其不要当众给朋友生硬“挑刺”。即使在私下场合指出缺点和错误，也应充分考虑如何让对方愉快接受，最好先聊聊其他事情，以便在沟通感情、融洽气氛的基础上再婉转地指出问题。

指出缺点更多时候是发生在角色地位并不平等的人之间，比如上司对下属，老师对学生。这些情况下可以公开指出缺点吗？当然不应该，照样应该维护下属和学生的面子。

当员工违背明确的规章制度时，当然应当众指出其过错，在让他认识到缺点错误的同时，也可对其他人起到警示作用。假若员工在工作上出现小小的失误，而且不是有意的行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为，可在私下为其指出来，或以含蓄、暗示的方式使其意识到自己的缺点。这样既能维护他的面子，又能达到帮他改正缺点的目的。

要时常反问自己："处理这件事最合乎人性的方法是什么？"当员工把事情弄糟了，有的领导者会把犯错误的员工当着其他员工甚至是这个员工的下属一通训斥。而人性化的领导者会在私下里跟员工谈心，指出缺点，并且帮助他们找出适当的方法去做好事情，并且会肯定他们已经做得很好的部分，以免让这些员工丧失信心。

所以作为上司，假如说下属真的表现出了比较严重的缺点，一般应私下单个找他谈话，指出来，引导他今后如何正确处理类似的问题及注意事项，避免再犯同样的错误。只有这样，下属有问题才愿找上司反映或沟通谈心。这样一来就会在员工中树立了一个良好的形象。

作为老师，对学生的缺点也要有一些"春秋笔法"。

刘老师班上有个女生很优秀，一段时间看到别人比自己成绩好，心里有些不平衡。刘老师通过网上聊天工具和她聊天，直言不讳。这个女生很感激，情绪理顺了。对其他优缺点的学生，刘老师也尽量采取类似方法。一位教育专家这样评价刘老师的：刘老师这样做是讲策略，育人工程最艰深，关键要用心！

有一次，刘老师经过教室，听到一位同学用粗口话骂老师，他装着没听见，事后私下把那同学请到办公室，告诉他老师已经听到他说的那句话，但不想当着全班人来批评，是为了尊重他。这样他很诚恳地承认了并向老师道歉，后来变得很有礼貌了。试想，如果刘老师当时走进教室狠批一顿，不但自己下不了台，有可能换来学生第二次更难听的粗口话。

所以，尊重别人，在私底下指出其缺点，既是对别人的关爱，也会赢得别人对你的尊重。

用谦虚的态度和人说话

中国人自古以来视谦虚为美德，虽然有人将其视为"虚伪"，但不谦虚的人还是很难获得大家的一致认同。我们心里面可以很自信，多数时候还是要谦虚一些，尤其是要用谦虚的态度和人说话。

首先是不目空一切、居功自傲。

有的人做出一点成绩、取得一点进步，就飘飘然起来，跟谁说话都趾高气扬，到处夸耀自己，搞得大家都为之侧目。

小杨是一家广告公司的职员，他设计的一件平面广告作品得了一项大奖，经理在员工会上好好表扬了他一番，并让他升任主管。小杨认为自己是个人物了，从此以"专家"自居。一次经理接到一个平面设计任务，请小杨来评价评价。小杨唾沫飞溅地说了半个小时，批得体无完肤，最后结论是：应该返工重来。经理对这个设计本来比较满意了，听了小杨的话极不高兴，从此疏远了他。

又过了两年，公司里另一个职员小石也得了广告大奖。他吸取了小杨的教训，说话非常谦虚，态度和善，很得大家喜欢。

其次要适当使用敬语。

敬语能表现说话者对对方的态度，因此，对听话者来说，可以根据对话是否使用敬语，了解到对话人把自己置于什么地位。例如，科长想请新职员去喝酒，叫道："你也来吧！"如果职员回答"好，去"会怎样呢？科长会认为新职员不理解对上司应使用的语言，看低了自己，内心是不会平静的。这样一来，科长就会用另一种眼光看他。由于没有使用敬语，招致对方改变对自己的态度，日后人与人之间的关系将会变得微妙。

常常听到有人说"近年来年轻人连敬语的使用方法都不知道，真可气"，这就是虽然本人没有恶意，但由于没有使用适当、确切的敬语，致使人与人之间的关系产生了风波的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

明证。

与其相反，使用适当的敬语，双方不仅能正常地保持人际关系，还会提高别人对你的评价。特别是对女职员来说，更是如此。有人说："适当的时候，使用适当的敬语对女性来说，是语言之美的至高境界。"的确这样。想想看，与前述相同的场面，如果对于"你来！"回答说："好，一定参加。"就会使人多少有些美感。心目中对上司抱着什么态度，从语言中可以大体看出来。这种语言的运用，可以协调上级与部下、年长者与年轻者之间的关系，使听的人感到甜美。因为那种语言会使人感觉到有教养，感情丰富，教育得好。

最后，要请人评判自己的意见。

我们可以看到，有许多真正伟大的人物，总是很谦虚地请别人评判自己的意见，因而获得别人的赞同。以谦虚的态度表示独断的见解，对使别人信任我们的意见及计划都很有效用；我们知道多数成功的领袖，常常应用这个策略。

有的时候也需要争辩。比如两个喜欢辩论的朋友，经过一次的辩论，也许对于双方都是有益而愉快的。

美国威尔逊总统曾经对鲍克接连问了一小时的问题，使得他不得不拥护在他自己看来绝对相反的意见。但到了末了，威尔逊使鲍克感到吃惊的是：他告诉鲍克，他已经改变了主意，他已经醒悟了，而从另外一个观点去观察这个问题。鲍克非常吃惊，从此对威尔逊更加敬重了。

这种策略，可以当做能够引起友爱的一种方式，但不可说是常例。总之，别人可能在种种方面与我们意见不致，这是可以预料的事情，你如果认为和他争辩之后，还能请他来评判一下自己的意见，他就会认为你是个谦虚的人，而对你的印象更为良好。

反驳也要给别人留面子

1961 年 6 月，英国退役陆军元帅蒙哥马利访问中国。一次在河南洛阳参观，他好奇地走进一家剧院，剧院正在上演豫剧《穆桂英挂帅》。当他了解该剧的剧情后，连连摇头，说："这个戏不好，怎么能让女人当元帅？"于是，他和中方陪同人员发生了一个小小的争论。开始时，中方陪同人员解释说："这是中国的民间传奇故事，人们很爱看。"

蒙哥马利立即断言："爱看女人当元帅的男人不是真正的男人，爱看女人当元帅的女人也不是真正的女人。"

中方陪同人员不服气地说："我们主张男女平等，男同志能办到的事，女同志也能办到。中国红军里就有很多女战士，现在的解放军里还有位女少将呢！"

蒙哥马利毫不退让："我一向对红军、解放军很敬佩，但不知道解放军里还有一位女少将。如果真的是这样，会有损解放军声誉的。"

中方陪同人员反驳说："英国女王也是女的。按照英国的政治体制，女王是英国的国家元首和全国武装部队的总司令，这会不会有损英国军队的声誉呢？"

蒙哥马利突然语塞，无话可说了。显然，他对这个争论的结局，感到有些难堪，心中的不悦之感是可想而知的。

在社交中，谁都可能不小心弄出点小失误，比如念了错别字，讲了外行话，记错了对方的姓名职务，礼节有些失当，等等。懂得说话的人如发现对方出现这类情况时，只要是无关大局，就不会对此大加张扬，故意搞得人人皆知，使本来已被忽视了的小过失，一下变得显眼起来。更不会抱着讥讽的态度，以为"这回可抓住笑柄了"，来个小题大做，拿人家的失误在众人面前取乐。因为这样不仅会使对方难堪，伤害其自尊心，惹其反感或报复，而且也不利于自己的社交形象，容易使别人在今后的交往中敬而远之，产生戒心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会绕圈子才能左右逢源

我国传统文化，是很讲究绕圈子的。尤其是在中国封建时代的官场都是“伴君如伴虎”，不会“绕圈子”的人，就很容易吃亏，深谙此道的人才可能左右逢源。

汉元帝刘奭上台后，将著名的学者贡禹请到朝廷，征求他对国家大事的意见。这时朝廷最大的问题是外戚与宦官专权，正直的大臣难以在朝廷立足，对此，贡禹不置一词，他可不愿得罪那些权势人物。贡禹只给皇帝提了一条，即请皇帝注意节俭，将宫中众多宫女放掉一批，再少养一点马。其实，汉元帝这个人本来就很节俭，早在贡禹提意见之前已经将许多节俭的措施付诸实施了，其中就包括裁减宫中多余人员及减少御马，贡禹只不过将皇帝已经做过的事情再重复一遍，汉元帝自然乐于接受。于是，汉元帝便博得了纳谏的美名，而贡禹也达到了迎合皇帝的目的。

《资治通鉴》的作者司马光对贡禹的这种做法很不以为然，他批评说：“忠臣服侍君主，应该要求他去解决国家所面临的最困难的问题，其他较容易的问题也就迎刃而解了；应该补救他的缺点，他的优点不用说也会得到发挥。当汉元帝即位之初，向贡禹征求意见时，他应当先国家之所急，其他问题可以先放一放。就当时的形势而言，皇帝优柔寡断，谗佞之徒专权，是国家亟待解决的大问题，对此贡禹一字不提。恭谨节俭，是汉元帝的一贯心愿，贡禹却说个没完没了，这算什么？如果贡禹不了解国家的问题，他算不上什么贤者，如果知而不言，罪过就更大了。”

司马光可能忽视了，古代的帝王在即位之初或某些较为严重的政治关头，时常会下诏求谏，让臣下对朝政或他本人提意见，表现出一副弃旧图新、虚心纳谏的样子，其实这大多是一些故作姿态的表面文章。有一些实心眼的大臣十分认真，不知轻重地提一大堆意见，这时常招来嫉恨，埋下祸根，早晚会受到帝王的打击报复。但贡禹十分精明，他专拣君上能够解决、愿意解决、甚至正在着手解决的问题去提，而回避重大的、急需的、棘手的问题，这样避重就轻，避难从易，避大取小，既迎合了上意，又不得罪人，表明他“绕圈子”的技巧已经十分圆熟老道了。

相反，大凡那些喜欢直来直去，不会“绕圈子”的人，常常会吃亏。因为你针锋相对地进行争执和批驳，对方很难从内心真正接受，还可能使自己“惹火上身”，因此在说话表达和行事方式上学会一些绕圈子，效果就好多了。

面对有意刁难，要化被动为主动

在应酬场上，你难免会遇到一些刁钻古怪的人，他们会进行刁难。如果你恼羞成怒，对刁难者进行指责，就会激起对方的反击，由此引发“战争”，就落入他人为你设下的圈套了。但如果你表现得过于温和，又会让对方觉得你是一个软弱易欺的人，没准还会找机会再刁难你。

一次记者招待会上，一位西方记者突然对周总理提出一个问题：“中国有没有妓女？”这是个非常严肃的问题，关系到我们国家的声誉，甚至还可以联系到社会主义制度与资本主义制度的问题，回答当然应该是：“没有，绝对没有！”周总理先巧妙地设计了一个圈套，微笑着对那位记者说“有”，全场马上出现一些骚动，许多记者把脖子仰起，期待下面更具体的答案。周总理话锋一转，说：“在中国的台湾省。”如此巧妙的回答，真是一箭双雕！

面对西方记者的有意刁难，周总理没有落入他设下的圈套中，而是凭借自己的机智作出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了巧妙回答，让那位西方记者的险恶用心落了空，维护了国家的尊严。

不仅是从政者，社交人士也需要掌握一些应酬技巧，巧妙应对别人的有意刁难，才能既保住自己的面子，又不至于因回敬过头而显得失礼。

1. 装糊涂

应酬时，有时会遇到某些人针对一些细微的事情对你发难，存心要让你难堪，意图让你成为全场的笑话。这时，如果你和他针锋相对，就会中了他的激将法，丧失了自己的风度。你不妨揣着明白装糊涂，全当不懂对方的话，让对方的预期心理落空，自讨没趣。

2. 用一个反问来作答

应酬场上，有些人就是喜欢抛给别人两难问题，喜欢看别人左右为难的样子。这时，与其在是与不是两个答案中左右为难，不妨把这个问题直接抛回给对方，来一句："不知您的看法如何呢？"

3. 以相同思维反击

应酬中，当面对别人的有意刁难，你不能直接回答时，不妨采用与对方一样的思维，照他的逻辑，再设一个相同句式的问题来反问他，请君入瓮，这样就可以巧妙地把球踢还给对方，让他也尝尝这左右为难的滋味。

此外，在面对他人的有意刁难时，我们应先有意放松、消除对方的戒备心理，为能牢牢地把握主动权打好基础，等到对方上钩了，再予以反击，令对方措手不及。

总之，应酬时，当我们遇到别人的有意刁难时，一定要保持沉着冷静的心态，化被动为主动，才是商务应酬达人的最佳应酬法。

用类比法反驳诘难

不管是在生活中还是在工作中，都会遇到突如其来的诘难，此时如果处理得不好，就会影响自己的生活和工作，还会影响到与他人和客户的关系，此时采用类比的方式处理会更轻松一些。

一家公司的经理在一次业务谈判中，受到了另一家公司业务员的顶撞，为此，他气冲冲地找到那家公司的经理，吼道：

"如果你不向我保证，撤销上次那个蛮横无理的工作人员的职务，那么，显然是没有诚意和我公司达成协议！"

这家公司的经理听了微微一笑，说："经理先生，对于工作人员的态度问题，是批评教育还是撤职处理，完全是我们公司的内部事务，无需向贵公司做什么保证。这就同我们并不要求你们的董事会一定要撤换与我公司工作人员有过冲突的经理的职务，才算是你们具有与我公司达成协议的诚意一样。"

先前怒气冲冲的经理顿时哑口无言，态度也和缓了许多。

在这里，后一家公司的经理就巧妙地运用了类比的技巧。虽然说这两家公司有很多不同之处，但有一点却是相似的，即两家公司对工作人员或经理的处理完全是各公司的内部事务，与有没有诚意和对方合作无关。该经理就是抓住了这一相似点作比，从而告诉了对方所提要求的不合理之处，表达了对其诘难的反驳。

前苏联诗人马雅可夫斯基在一次演讲会结束后，与对他怀有敌意的发问者展开了争论。发问者说："您的诗太骇人听闻了，这样写诗是短命的，明天就会完蛋，您本人也会被忘却，您不会成为不朽的人。"

马雅可夫斯基答道："请您过 1000 年再来，那时我们再谈吧。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

问者又说："您说，有时应当把沾满'尘土'的传统和习性从自己身上洗掉，那么您既然需要洗脸，这就是说，您也是肮脏的了。"

诗人回答："那么，您不洗脸，就认为自己是干净的吗？"

问者又说："您的诗不能使人沸腾，不能使人燃烧，不能感染人。"

诗人答道："我的诗不是大海，不是火炉，更不是鼠疫！"

这段话引起人们的长久的掌声和笑声。诗人巧妙地运用了类比的手法，使自己的反驳充满了幽默感。诗人反驳了对方的观点，给唇枪舌剑的争辩添上了诙谐的情调。

反驳诘难要从逻辑上来说明么？那你可能陷入一场无休止的争论之中。聪明人会用类比的方式，找一个相似的事物所具有的属性或特点，来证明对方诘难的荒谬。这是一种以曲为直的方法，在达到反驳目的的同时，让对方也能心平气和地接受你的观点。

诱导对方不得不说"是"

在与人谈话的过程中，我们有时候想得到对方的肯定回答，但是所处的形式往往对自己不利，这个时候就要想办法诱导对方走入我们设置的话题圈中，让其不得不同意我们的意见，并给予肯定的答案。

日本有个聪明绝顶的小和尚，他的名字可谓家喻户晓：一休。有一次，大将军足利义满把自己最喜爱的一只龙目茶碗暂时寄放在安国寺，没想到被一休不小心打碎了。就在这时，足利义满派人来取龙目茶碗。

大家顿时大惊失色，不知所措，茶碗已被一休打碎，拿什么去还呢？

一休道："不必担心，我去见大将军，让我来应付他吧！"

一休对将军说："有生命的东西到最后一定会死，对不对？"

足利义满回答："是。"

一休又说道："世界上一切有形的东西，最后都会破碎消失，是不是？"

足利义满回答："是。"

一休接着说："这种破碎消失，谁也无法阻止是不是？"

足利义满还是回答："是。"

一休和尚听了足利义满的回答，露出一副很无辜的神情接着说："义满大人，您最心爱的龙目茶碗破碎了，我们无法阻止，请您原谅。"

足利义满已经连着回答了几个"是"，所以他也知道此事不宜再严加追究了，一休和尚便这样安然地渡过了这一难关。

在说服中，可以先巧设"陷阱"，在对方没有防备的情况下，诱其说"是"。让对方多说"是"的好处就是使对方在不知不觉中一步步坠入圈套，这时候你便牵住了他的"牛鼻子"，对方于是不得不就范。

促使对方说"是"的方法很多，最简单的方法就是以双方都同意的事开始谈话，这样就可以让对方多说"是"，少说或不说"不"。

一个人的思维是有惯性的，当你朝某一个方向思考问题时，你就会倾向于一直考虑下去，这就是为什么有些人一旦沉醉于某些消极的想法之后，就一直难以自拔的道理。在人际交往中我们应懂得并善于运用这一原理。与人讨论某一问题时，不要一开始就将双方的分歧亮出来，而应先讨论一些你们具有共识的东西，让对方不断说"是"，渐渐地，你开始提出你们存在的分歧，这时对方也会习惯性地说"是"，一旦他发现之后，可能已经晚了，只好继续说"是"。

詹姆斯·艾伯森是格林尼治储蓄银行的一名出纳，他就是采取了诱导对方不得不说"是"的办法挽回了一位差点失去的顾客。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“有个年轻人走进来要开个户头，”艾伯森先生说道，“我递给他几份表格让他填写，但他断然拒绝填写有些方面的资料。

“在我没有学习人际关系课程以前，我一定会告诉这个客户，假如他拒绝向银行提供一份完整的个人资料，我们是很难给他开户的。但今天早上，我突然想，最好不要谈及银行需要什么，而是顾客需要什么，所以我决定一开始就先诱使他回答‘是，是的’。于是，我先同意他的观点，告诉他，那些他所拒绝回答的资料，其实并不是非写不可。但是，假定你碰到意外，是不是愿意银行把钱转给你所指定的亲人?

“‘是的，当然愿意。’他回答。

“那么，你是不是认为应该把这位亲人的名字告诉我们，以便我们届时可以依照你的意思处理，而不致出错或拖延?

“‘是的。’他再度回答。

“年轻人的态度已经缓和下来，知道这些资料并非仅为银行而留，而是为了他个人的利益。所以，最后他不仅填写了所有资料，而且在我的建议下，开了一个信托账户，指定他母亲为法定受益人。当然，他也回答了所有与他母亲有关的资料。”

“由于一开始就让他回答‘是，是的’，这样反而使他忘了原本存在的问题，而高高兴兴地去做我建议的所有事情。”

很多人先在内心制造出否定的情况，却又要求对方说“好”、表现出肯定的态度，这样做是不可能让对方点头的。假如你要使对方说“好”，最好的方法是制造出他可以说“好”的气氛，然后慢慢诱导他，让他相信你的话，他就会像是被催眠般地说出“好”。换句话说，你不要制造出他可以表示否定态度的机会，一定要创造出他会说“好”的肯定气氛。

难言之隐，一喻了之

人总有难言之隐，不便说道，然而偏偏有人要苦苦相逼。在这种时候，巧用比喻来道明心机，就能轻松化解尴尬的局面。有些比喻通俗易懂而又思想深刻，表情达意，恰到好处。

惠施在梁国当了宰相，庄子准备去会会他这位好朋友。有人急忙报告惠子，说：“庄子来这里，是想取代您的相位呀。”惠子很恐慌，便要阻止庄子，于是派人在国内搜了三天三夜。哪知道庄子从容而来拜见他说：“南方有一种鸟，名字叫做凤凰，不知道您听说过吗?有只凤凰展翅而飞后，从南海飞向北海，非梧桐不栖，非练实不食，非醴泉不饮。这时，有一只猫头鹰正在津津有味地吃着一只腐烂的老鼠，恰好凤凰从其头顶上飞过。猫头鹰急忙护住腐鼠，仰头视之道：‘吓！’现在您也想用您的梁国来吓我吗？”

庄子视惠施的权贵如腐鼠，根本不把它放在眼里。要是直接说：“你的荣华富贵我根本就看不上眼。”那难免会使双方都难堪。以一个比喻简单明了地表明自己的想法，淋漓酣畅，透彻明晰。庄子是一位非常善于利用比喻来说话的人。

一天，庄子正在涡水垂钓。楚王派了两位大夫前来聘请他。见面后他们对庄子说：“我们大王久闻先生贤名，欲以国事相累。深望先生欣然出山，上以为君王分忧，下以为黎民谋福。”庄子持竿不顾，淡然说道：“我听说楚国有一只神龟，被杀死时已经有三千岁。楚王把它珍藏在竹箱里，盖上了锦缎，供奉在庙堂之上。请问二位大夫，此龟是宁愿死后留骨而贵，还是宁愿生时在泥水中潜行曳尾呢？”二大夫道：“自然是愿活着在泥水中曳尾而行啦。”庄子说：“那么，二位大夫请回去吧！我也愿在泥水中曳尾而行。”

两位大夫亲自来请，“不想去”这样的话肯定不好说出口，因此庄子以“宁为龟”来表示自己对自由的向往。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一天，庄子身着粗布补丁衣服、脚穿破鞋去拜访魏王。魏王见了他便问道："先生怎么会如此潦倒呢？"庄子说："是贫穷，不是潦倒。士有道德而不能体现，才是潦倒；衣破鞋烂，是贫穷，不是潦倒，此所谓生不逢时也！大王您难道没见过那腾跃的猿猴吗？如果在高大的楠木、樟树上，它们就会攀缘其枝而往来其上，逍遥自在，即使善射的后羿、蓬蒙再世，也无可奈何。可要是在荆棘丛中，它们则只能危行侧视，怵惧而过了，这并非其筋骨变得僵硬不柔软、灵活了，而是处势不便，未足以逞其能而已。现在我处在昏君乱相之间而欲不潦倒，怎么可能呢？"

对政治的不满，满腹的苦楚，能随意倾吐吗？不能。庄子又一次运用了一个美妙到无以复加的比喻来诠释自己的内心，可谓是譬喻高手。

在我们的日常生活中，特别是工作中，经常需要处理一些人与人之间的关系。特别是在私企中，规章制度比较严格，老板觉得你不顺眼或者你偶尔工作不到位就有可能被解聘。虽然工作中的许多问题是由老板的失误造成的，但责任却要算到你头上，这时你就要考虑怎么做一个周全的解释了。

很多时候会遇到正副职两位领导不和，到底听谁的？在这种情况下，如何保存自己呢？可以采用间接说理的方法，既能收到应有的效果，又会使当事人不至于太难堪。

小董在某外企打工，待遇等各方面都很不错，小董也非常精明能干。可有一件让人头疼的事，就是他的两个顶头上司不和，因此经常就同一件事情向小董发出不同的命令，弄得小董无所适从，当然也就影响到他的工作进度。有一天，小董接到两个上司相互矛盾的命令，因此没有按时完成任务。恰好碰到公司老总来视察，见状把小董批评了一番。小董并未向老总诉说冤屈，只是笑着说："我想问您一个问题，您和我的两个上司这'三驾马车'是不是朝着同一个方向行驶的呢？"老总说："那当然是。"小董又说："如果您手下的这'两驾马车'，分别朝着两个方向行驶，那您应该朝着哪个方向行驶呢？"老总听完这话，明白了其中的含义，看了看小董的两个上司，两个人顿时觉得很不好意思。小董巧借比喻摆脱了"两头不是人"的境况，化解了自己的困境，以后工作起来自然顺利多了。

小卢在某汽车公司工作，他是有名的老好人，也就是叫干什么就干什么的人，所以，他的上司们，不管是工长还是组长、车间主任，都把他支来支去。时间长了，他终于忍受不住了。一次，在经常支使他的上司都在的时候，小卢对他们说："请问各位领导，究竟你们是章鱼还是我是蜈蚣？"几位领导一听，不对，这分明是话里有话，于是就问："谁得罪你了？"小卢笑了笑说："这样吧，我给你们讲个笑话。有一条章鱼，它十分苦恼，不为别的，只为自己生了8条腿，于是它便请教蜈蚣，'老兄呀，你说你有这么多条腿，请问你是怎么安排它们的工作的？'蜈蚣笑道：'你真愚蠢，我从来就没有特意安排它们，只是任凭它们各司其职罢了。'请问几位领导，我们是不是应该向蜈蚣先生学习呢？"几位领导一听，嘴里不说，心里都明白是怎么回事了，于是再也不像过去那样对小卢指手画脚了。

巧妙地利用比喻，使用含沙射影的方法，给造成尴尬的人提个醒，既保留了他人的面子，又达到了自己的目的、维护了自己的权益。

装作不知道，说得更奇妙

实习期间，一位实习老师在黑板上刚写了几个字，学生中突然有人叫起来：

"老师的字比我们李老师的字好看！"

真是语惊四座。稚幼的学生哪能想到此时后座的班主任李老师该多么尴尬！对这位实习生来说，初上岗位，就碰到这般让人难堪的场面，的确使人头疼，以后怎样同这位班主任共

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度实习关呢？怎么办？转过身来谦虚几句，行吗？不行！这位实习生灵机一动，装作没有听到，继续写了几个字，头也不回地说：

"不安安静静地看课文，是谁在下边大声喧哗？"此语一出，后座的李老师紧张尴尬的神情顿时轻松多了，尴尬局面也随之消除。

这里的实习老师巧妙地运用了"装作不知道"的技巧，避实就虚，避开"称赞"这一实体，装作没有听清楚，而攻击"喧哗"这一虚象。既巧妙地告诉那位班主任"我根本没有听到"，又敲打了那位学生的称赞兴致，避免了学生误认为老师没有听见可能再称赞几句，从而再次造成尴尬的局面。

"装作不知道"，就是指对别人的话装作没有听到或没有听清楚，以便避实就虚、猛然出击的处理问题的方式。它的特点是：说辩的锋芒主要不在于传递何种信息，而是通过打击、转移对方的说辩兴致使之无法继续设置窘迫局面，化干戈为玉帛，能够寓辩于无形，不战而屈人之兵。当然唯有具有较深阅历的人方能达到这种效果。在人际交往中，这种方式的使用场合很多。

英国前首相威尔逊在一次竞选演讲中遭到一个捣乱分子的挑衅。演讲正在进行，捣乱分子突然高声喊叫："狗屁！垃圾！臭大粪！"这个人的意思很明显，是骂威尔逊的演讲臭不可闻，不值得一听。但是威尔逊不理会他的本意，只是报以容忍的一笑，安慰他说："这位先生，我马上就要谈到你提出的环境脏、乱、差问题了。"随之，听众中爆发出掌声、笑声，为威尔逊的机智妙答喝彩。

别人的刻薄攻击，不仅可以当作耳旁风，而且还能对其反讽一番，这就叫"装作不知道，说得更奇妙"。

对于一些敏感性问题，提问者一般不直接就问题的本质提出质疑，而是从其他貌似平常的事物着手，旁敲侧击地进行诱导性询问。这时，我们可以故意装作不懂对方的真正用意，而站在非常表面的、肤浅的层次上曲解其问话，并将这种曲解强加给对方，使对方意识到我方的有意误解实际上是在表达委婉地抗议和回避，从而识趣地放弃自己的追问。

1975年，周恩来总理在医院会见泰国总理克立·巴莫先生，当他们道别时，克立总理说："可以问最后一个问题吗？"

"请。"

克立含笑注视着周总理，确切地说，是注视着周总理的前胸。

"这次访问贵国，"克立说，"我发现了一个小小的变化：人们几乎都不戴毛主席像章了。1971年我来北京时，每个人都戴着像章。"

"这是您的问题？"

"不，"克立的笑容有些神秘，"问题是关于阁下您的。'文化大革命'开始时，人们都戴着毛主席的像章，而您只戴'为人民服务'的纪念章，即使是1971年'革命'最热烈的时候您也如此；而在人们不戴像章的时候，您为什么还戴？您又为什么把'为人民服务'的纪念章换成了毛主席像章？"

周总理说："克立先生对中国的像章很有兴趣。我知道您想要我这枚像章，送您了。"

克立总理想要知道周恩来总理对中国政局变化的明确反应，这是一个敏感性的政治问题。他以周恩来胸前佩戴的像章发生变化为理由，从侧面向周恩来诱导询问。周总理弄清了他的意图后，避开问题的实质，故意把克立的意思理解为他想得到自己的这枚像章，并慷慨相送。在这种情况下，哭笑不得的克立除了接受这份意外的礼物之外不能再说什么了。周恩来以自己的智慧取得了外交上的又一次胜利。

在人际交往中，有许多场合都可以使用"装作不知道"的办法，躲开别人说话的锋芒，然后避实就虚、猛然出击。其技巧关键在于躲闪避让的机智，虽是"装作"，正如实施"苦肉计"一样，却一定要表演得自然。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面对责难这样说

这个社会上不乏一群总喜欢中伤他人的魔鬼，他们总是扫别人的兴，以别人的难堪为快，品质恶劣至极。我们如果刻意躲闪，反而使自身更加手足无措，使他人得意忘形。因此，我们必须懂得反击。

1988 年，美国第 41 届总统竞选。民意测验表明：8 月份前，民主党总统候选人杜卡基斯，尚比共和党总统候选人布什多出十多个百分点。当布什与杜卡基斯进行最后一次电视辩论时，布什巧辩的策略是，抓住对方的弱点，揭其要害，戳在痛处，从而让对方陷入窘境。杜卡基斯嘲笑布什不过是里根的影子，嘲弄式地发问：“布什在哪里？”

布什轻松地回答了他的发问：“噢，布什在家里，同夫人芭芭拉在一起，这有什么错吗？”平淡一句，却语义双关，既表现了布什的道德品质，又讥讽了杜卡基斯的风流癖好，置杜卡基斯于极尴尬的境地。

有时，别人可能用指桑骂槐的方式对你进行猛烈的人身攻击，侮辱你的人格。对此，你如果质问对方，正面回击，可能正中对方下怀，他可以说：我并没有指你，你为什么要往自己头上硬扯？要回击这类人身攻击，最好的办法是也采用同样含沙射影的方式，反击对方，取得以隐制隐的效果。请看下例：

有一伙人从某地火车站出来，到车站广场的摊点上想买几只烧鸡在旅途中吃，买主都很年轻。他们买烧鸡时，对女老板说：“嘿，你这摊上卖得还真全啊！还有野鸡呢，你这野鸡肉香不香啊？想不到你们这地方还出这么漂亮的野鸡，这野鸡的肉多嫩呀！老板，怎么个卖法呀？可不可以送货上门啊？”说完后，他们一伙人都很轻慢地笑了起来。

女老板很清楚这伙人居心不良，把自己比作“野鸡”，如果直接骂他们几句，就会被指责为不文明经商；如果不回敬几句，就很可能有更难堪的场面出现。于是她不卑不亢地说：“我们这里不出野鸡，只加工野鸡，这里的野鸡都是用火车从外地运来的。运来的野鸡都是活的，所以稍不留神就会被野鸡啄着，这些东西毕竟是野物嘛，又不通人性。我们在加工野鸡时，对那些野性大的野鸡先开刀，然后用开水烫，接着把它的毛扯光，乘热就开膛破肚，接下去就是烧烤熏煮。你们问问旁边这两位小妹，她们刚刚尝过了。你们如果吃着好的话，就欢迎多买几只，我可以优惠点卖。你们除了自己吃，多余的带回去送给亲友，不是也算帮我们送货上门了吗？”

那些恶意挑逗者听了这番滴水不漏的回答之后暗冒冷汗，只好强打精神说：“好！够份儿。老板娘的货漂亮，人漂亮，话更漂亮。”说完以后还真乖乖地买了几只烧鸡走了。

这位老板娘就是采用了含沙射影、以隐制隐的语言技巧，把“野鸡”的雅号送了回去，巧妙地回击了指桑骂槐的发难者。

在社交场合，有时会遇到别人有意无意抢白你，奚落、挖苦、讥讽你，你该怎么办？有随机应变能力的人，能化被动为主动，使尴尬烟消云散。“兵来将挡，水来土掩”，你可视不同的对象选择不同的应付办法。

来者不善，怀有恶意，故意挑衅，你可以“以牙还牙，以眼还眼”，有理、有利、有节，有礼貌而巧妙地回敬对手，针锋相对，“原物”顶回。

前面所说的周恩来智对美国记者关于一支派克笔的恶意提问，就是一个典型的例子。

如果有人用过于唐突的言辞使你受到伤害，千万不要息事宁人，要知道，只有反击、进攻才能有效抑制那些人的出言不逊。

孔融十岁那年，有一次到李膺家做客，当时在场的都是些社会名流，孔融应答如流，得到宾客们的称赞。但有一位叫陈韪的大夫却不以为然，讥讽地说：“小时候聪明，长大了未

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

必也聪明。”孔融立刻回答道：“我想先生在小时候一定很聪明吧？”

孔融采用以其人之“法”还治其人之身的语言形式，以问作答，把对方射过来的“炮弹”又原样给弹了回去。作答的语言一般都带有明显的嘲弄味和讽刺味，通常是由对方出言不逊、讽刺挖苦所引起的，这样的语言表达方式一般出现在不友好的两方之间，是答方对不礼貌的问方以牙还牙式的回敬。

有个成语，叫急中生智。要做到这一点，需要灵敏的思维、丰富的语汇、渊博的知识、娴熟的技巧。只有掌握了各种应付尴尬局面的语言技巧，受人责难时才能使自己立于不败之地。

话不投机，及时转弯

在日常生活和社会交往中，尤其是在比较正式的场合，如聚会、会议等常会出现冷场现象，彼此都尴尬。冷场，在人际关系中，它无疑是一种“冰块”。打破冷场的技巧，就是及时融化妨碍交往的“冰块”。

谈话者之间存在以下几种情况时，最容易因“话不投机”而出现冷场：

（1）彼此不大相识；

（2）年龄、职业、身份、地位差异大；

（3）心境差异大；

（4）兴趣、爱好差异大；

（5）性格、素质差异大；

（6）平时意见不合，感情不和；

（7）互相之间有利害冲突；

（8）异性相处，尤其单独相处时；

（9）因长期不交往而比较疏远；

（10）均为性格内向者。

谈话出现冷场，双方都会感到尴尬。但只要谈话者掌握住了破“冰”之术，及时根据情境设置话题，冷场是很容易被打破的：

1. 要学会拓展话题的领域

开始第一句话要注意的是使人人都能了解，人人都能发表看法，由此再探出对方的兴趣和爱好，拓展谈话的领域。如果指着一件雕刻说“真像某某的作品”，或是听见鸟唱就说“很有门德尔松音乐的风味”，除非知道对方是内行，否则不仅不能讨好，而且会在背后挨骂的。

如果不知道对方的职业，就不可胡乱问他，因为社会上免不了有人会失业，问他的职业无异于迫他自认失业，这对自尊心很重的人来说是不太好的。如果你想开拓谈话的领域而希望知道他的职业，只能用试探他的方法：“先生常常去游泳吗？”如果他说“不”，你就可以问他是否很忙，“每天上哪儿消遣最多呢？”接下去探出他是否有固定工作。如果他回答“是”，你便可加上一句问他平时什么时候去游泳，从而判断他有无职业。如果他说是星期天或每天下午5时以后去，那无疑是有固定工作。

确定了别人有工作，才可问他的职业，这样就可以谈他的工作范围内的事情。如果不知对方有没有职业，或确知对方为失业者，那么还是谈别的话题为佳。

2. 风趣地接、转话题

在谈话中善于抓住对方的话题，机智巧接答，可以使谈话变得风趣，从而使谈话活跃起来。有一个典型的例子：当我们夸奖对方取得的成绩时，总能听到这样的回答：“一般、一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

般。”倘若我们不接着话茬说下去，就有点赞同对方的“一般”说法的意思，达不到接话说的目的。可以这样回答：“‘一般’情况尚且如此，那‘二般’情况就可想而知了。”言外之意是说：“你一般的情况才如此的话，我‘二般’的情况就更不值得一提了。”这类答茬儿，一般是采用谐音、双关的手法，接住对方的话茬，作风趣的转答。

巧妙地接答对方的话茬，可以把原来的话题引向另一个话题，使谈话转变一个角度继续进行下去。

刘某是公司负责某一地区的销售业务员。公司为了加强和客户之间的联系，特举办了一年一度的“联谊会”。公司安排刘某在会议期间陪同他的客户顾某。他们路过一家商场，谈起了商场销售情况。末了，顾某深有感触地说：“现在，市场竞争够激烈的。”刘某接过他的话茬儿说：“就是。在你们单位工作的业务员也不少吧？”就这样刘某既把话题延伸下去，同时又把话题转向有利于自己的方向。

3. 巧妙析姓辨名

在气氛不活跃时，可以针对一些人的姓名进行别致的解释，其效果往往会出人意料，从而活跃了气氛。在这方面，伟大领袖毛泽东同志就很有造诣。

客人初次见面，往往要介绍姓名。毛泽东擅长抓住这一机会，运用他渊博的知识，把客人的姓名作有趣地解析，使交谈一开始就消除了对方的紧张情绪，显得亲切随和。普通干部、群众与这位中国最高领袖间的鸿沟顷刻填平，交谈气氛就更为活跃。

1957 年 9 月，毛泽东到上海，邀见新民晚报社社长赵超构（林放）。赵超构正因当时的政治风浪而惶惶不安。谁知毛泽东一见赵超构，就对旁人说：“宋高宗的哥哥来了！”他由赵超构的名字“超构”，机敏地联想到高宗的名字“赵构”。前者既是“超构”，那不就可称作宋高宗的哥哥吗？此话出乎人们意料之外，听者初时为之一愣，细想又能自圆其说，别有一番诙谐之趣，会场里顿时爆发出热烈的笑声。赵超构的思想负担立刻解除了。毛泽东联系历史人物的姓名，对赵超构的名字作“歪解”，让人经过思考后发出了会心的微笑。

20 世纪 70 年代，唐由之初任毛泽东的保健医生，首次见面时，他心情很紧张。谁知毛泽东望着唐由之，反复念着他的名字：“由之，由之……”并问：“你的名字是出自《论语》‘民可使由之，不可使知之’吧？”又说：“你不要按孔夫子的‘由之’去做，而是按鲁迅的‘由之’去做。”随即又抑扬顿挫地吟起了鲁迅的诗句：“岂有豪情似旧时，花开花落两由之……”毛泽东出语成趣，使唐大夫欢笑出声，开始了融洽的交谈。这里，毛泽东“析姓辨名”的方法与上面不同，采取了解析名字出处，并随机发挥的方法，但效果是一样的。

4. 适时地提一些引导性的话题

提出引导性话题，可以给他人留下谈话时间和空间，特别是对于那些不善于当众讲话的人。这些话题可以根据对方的性格特点、兴趣爱好、职业性质等方面来设置。比如：“近来工作顺利吧？”、“听说你最近有件高兴的事，是什么呢？”、“前一阵我见到你的孩子，学习怎么样？”，先用这些听起来使对方温暖的话寒暄一下，便于开展谈话。对于那些在公司上班的人，可以探问对其公司的日常规则的看法，例如：“你们公司每周都要举行升旗仪式，之后还要做早操、召开例会，你怎么看？”引导性话题应该注重可谈性和可公开性。对学文的不宜谈深奥的理科的问题，反之亦然。不宜在公开场合触及个人隐私，或者是背后议论他人等。如果引导性话题过于敏感，或者不是对方的兴趣爱好，或者过于深奥，超出了对方的知识结构等原因，对方也许不愿说，也许真的无话可说。提出这类话题，目的是让对方开口讲话，如果不能让对方讲，那还有什么意义呢？

在提一些引导性话题的时候，也要注意方法和策略，不要让对方感到难以回答或附和而已。比如：“你是不是也觉得你们现在的厂长很能干？”人家要说赞同，他自己的确也有保

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

留意见；要说是不赞同，而你已经认可了，他总不至于在你的面前进行反对吧，何况是说别人的坏话呢？这样的话题，处理得不好会让自己失去谈话的亲和力，适得其反。再者，也不要问些大而空的问题，让人不知从何说起，最好具体点。

如果是由于自己太清高、架子大，使人敬而远之而造成双方的沉默，那你在交谈中应该主动、客气及随和一些。

如果是由于自己太自负、盛气凌人，使对方反感而造成了沉默，则要注意谦虚，多想想自己的短处，适当褒扬对方的长处。

如果是由于自己口若悬河，讲起话来漫无边际、无休无止，而导致了对方的沉默，则要注意自己讲话适可而止，给对方说话的机会，不要让人觉得你是在做单方面的“传教”。

有时装作不懂事的样子，往往可以听取他人更多的意见。反之，你表现得太聪明，人家即使要讲也有顾虑，怕比不上你。如果我们用“请教”的语气说话，引起对方的优越感，就会引出滔滔话语。一般人的心理是总喜欢教人，而不喜欢受教于人。

冷场的出现，往往与“话题”有关。“曲高和寡”会导致冷场，“淡而无味”同样会引起冷场。不希望出现冷场的交谈者，应当事先做些准备，使自己有一点“库存话题”，以备不时之需。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

17 说话滴水不漏，办事天衣无缝

实话要巧说，坏话要好说

生活中，人与人之间交流，语言是最主要的手段。虽然说起话来仅用一张嘴，但由于言谈中要对他人的面子、自尊等有所顾忌，或某些事情需要保密等，实话实说往往会令人尴尬、伤人自尊。

这就要求我们，言谈不仅要动嘴，而且要动脑。实话是要说的，却应该巧说。那么该如何巧妙地去表达呢？如何才能说得既让人听了顺耳，又欣然接受呢？

这里，为大家介绍几点有效的方式：

1. 抓心理达目的

这就是要抓住人的心理，运用激将的方法，进而达到自己真正的目的。

一位穿着华贵的妇女走进时装店，对一套时装很感兴趣，但又觉得价格昂贵，犹豫不决。这时一位营业员走过来对她说，某某女部长刚才也看好了这套时装，和你一样也觉得这件时装有点贵，刚刚离开，于是这位夫人当即买下了这套时装。

这位营业员能让这位夫人买下时装，是因为她很巧妙地抓住了这位夫人“自己所见与部长略同”和“部长嫌贵没买，她要与部长攀比”的心理，用激将的方法进而巧妙地达到了让夫人买下时装的目的。

2. 藏而不露巧表达

运用多义词委婉曲折地表明自己要说的大实话。

林肯当总统期间，有人向他引荐某人为阁员，因为林肯早就了解到该人品行不好，所以一直没有同意。一次，朋友生气地问他，怎么到现在还没结果。林肯说，我不喜欢他那副“长相”。朋友一惊道：“什么！那你也未免太严厉了，‘长相’是父母给的，也怨不得他呀！”林肯说：“不，一个人超过四十岁就应该对他脸上那副‘长相’负责了。”朋友当即听出了林肯的话中话，再也没有说什么。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很显然，这里林肯所说的“长相”和他朋友所说的“长相”，根本不是一回事。林肯巧妙地利用词语的歧义性，道出了“这个人品行道德差，我不同意他做阁员”这句大实话，既维护了朋友的面子，又达到了自己的目的。

3. 由此及彼肚里明

两个人的意见发生了分歧，如果实话“实说”直接反驳就有可能伤了和气，影响团结。这个时候就需要我们采取这种方法，因为这样可能会避免一些麻烦。

有这样一个例子：

一次事故中，主管生产的副厂长老马左手指受了伤被送往医院治疗，厂长老丁来病房看望时，谈到车间小吴和小齐两个年轻人技术水平较强，但组织纪律观念较差，想让他们下岗一事。老马当时没有表态，只是突然捧着手“哎哟，哎哟”大叫。丁厂长忙问：“疼了吧？”老马说：“可不是，实在太疼了，干脆把手锯掉算了。”老丁一听忙说：“老马，你是不是疼糊涂了，怎么手指受了伤就想把手给锯掉呢。”老马说：“你说得很有道理，有时候，我们看问题，往往因注重了一方面而忽视了另一方面啊。老丁，我这手受了伤需要治疗，那小吴和小齐……”老丁一下子听出老马的“弦外之音”，忙说：“老马，谢谢你开导我，小吴和小齐的事我知道该怎么处理了。”

老马用手有病需要治疗类比人有缺点需要改正，进而巧妙地把用人和治病结合起来，既没因为直接反对老丁伤了和气，而且又维护了团结，成功地解决了问题。实在是高！

总之，无论是想说好话，还是想说坏话，语言表达产生的效果往往比你最初要表达的想法更重要，只有把话说得让对方乐于接受，你的表达才算有正面意义。

安慰，好话一句三冬暖

俗话说：“患难见真情！”人生在世，命运显得神秘莫测，有些不如意、烦恼，甚至不幸和痛苦很正常。对于那些遭遇失意的朋友，我们若能给予得体的安慰，就等于将他们向快乐与成功的方向推进。

具体怎样才能在某个人处于困难时对他说适当的话呢？虽然没有严格的准则，但有些办法可使我们衡量情况和做出得体而真诚的反应，这里就是一些不错建议：

1. 说话要切合实际，但是要尽可能表示乐观

泰莉·福林马奥尼是麻省综合医院的护理临床医生，曾给几百个艾滋病患者提供咨询服务。据她说，许多人对得了绝症的人都不知道说什么才好。

他们说些“别担心，过不了多久就会好的”之类的话，明知这些话并不真实，而病人自己也知道。“你到医院去探病时，说话要切合实际，但是要尽可能表示乐观。”福林马奥尼说，“例如‘你觉得怎样’和‘有什么我可以帮忙的吗’，这些永远都是得体的话。要让病人知道你关心他，知道有需要时你愿意帮忙。不要害怕和他接触，拍拍他的手或是搂他一下，可能比说话更有安慰作用。”

2. 留意对方的感受，不要以自己为中心

当你去探访一个遭遇不幸的人时，你要记得你到那里去是为了支持他和帮助他。你要留意对方的感受，而不要只顾自己的感受。

不要以朋友的不幸际遇为借口，而把你自己的类似经历拉扯出来。要是你只是说：“我是过来人，我明白你的心情。”那当然没有什么关系。但是你不能说：“我母亲死后，我有一个星期吃不下东西。”每个人的悲伤方式并不相同，所以你不能硬要一个不像你那样公开表露情绪的人感到内疚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 尽量静心倾听，接受他的感受

丧失了亲人的人需要哀悼，需要经过悲伤的各个阶段和说出他们的感受和回忆。这样的人谈得越多，越能产生疗效。要顺着你朋友的意愿行事，不要设法去逗他开心。只要静心倾听，接受他的感受，并表示了解他的心情。有些在悲痛中的人不愿意多说话，你也得尊重他的这种态度。一个正在接受化学治疗的人说，她最感激一个朋友的关怀。那个朋友每天给她打一次电话，每次谈话都不超过一分钟，只是让她知道他惦记着她，但是并不坚持要她报告病情。

4. 主动提供具体的援助

一个伤恸的人，可能对日常生活的细节感到不胜负荷。你可以自告奋勇，向他表示愿意替他跑腿，帮他完成一项工作，或是替他接送学钢琴的孩子。“我摔断背骨时，觉得生活完全不在我掌握之中。”一位有个小女孩的离婚妇人琼恩说，“后来我的邻居们轮流替我开车，使我能够放松下来。”

5. 要有足够的耐心

丧失亲人的悲痛在深度上和时间上各不相同，有的往往持续几年。“我丈夫死后，”一位老人说，“儿女们老是说：‘虽然你和爸爸的感情一直很好，可是现在爸爸已经过去了，你得继续活下去才好。’我不愿意别人那样对待我，好像把我视作摔跤后擦伤了膝盖而不愿起身似的。我知道我得继续活下去，而最后我的确活下去了。但是，我得依照我自己的方法去做。悲伤是不能够匆匆而过的。”

另一方面，要是一个朋友的悲伤似乎异常深切或者历时长久，你要让他知道你在关心他。你可以对他说：“我能理解你的日子一定不好过。但我觉得你不应该独立应付这种困难，让我帮你好吗？”

在朋友失意的时候，要想说些既能达到劝慰目的又中听的话，其实并不容易，因为这个时候，对方的内心极其情绪化，很多话对他来说很容易引起反感。因此，在对他进行劝慰的时候，一定要站在他的角度来进行劝说，不能一味强调事情的糟糕，这样只会加重他的烦恼，起到“良言一句暖三冬”的好效果。

批评不忘铺退路，以防山不转水转

交际中，当他人有些错误你必须要当面指出时，还有一件事是你一定要做的，那就是批评之后给对方铺退路。否则，风水轮流转，一旦与人结了仇，很容易某日遭到对方的报复。

经常会听到有人斥责说：“事情到了这种地步，你说该怎么办？”对方或许会想，要是知道该怎么办的话，也不会到了这种地步。于是矛盾上升到最高点，双方都爆发，不欢而散，更确切地说从此敌对。

要知道，真正有效的批评，应该是可以使对方发愤图强的斥责，是当对方诚心诚意地道歉时，问他：“到底是怎么一回事？”“对不起，因为我的疏忽，所以……”“如果你真的觉得不对的话，那么先……下次谨慎点，办得圆满些！”如此，不但不会伤害对方的自尊心，还可有效地提升其斗志，使之更加努力。

有时候，为了让对方下台，尤其是那种位高权重的人，不妨先把实话说出来，然后再对对方奉承一番，既让对方知道自己的错误，也能让对方高高兴兴地下台。

德皇威廉二世执政时，他目空一切，发表了一篇荒诞绝伦的演说，他说德国是世界和平的主宰，只有使德国建立强大的陆海军才能稳定欧洲，并且维持英国的利益。他还声称自己是英国友人，他曾使英国不受俄法两国的压力在非洲获得胜利。

这篇演说在每日新闻上刊登，举世震惊，并把整个局势搅得越发混乱。世人都对这篇骄横狂妄的演说加以攻击评论，尤其是在英国最为激烈，连德国的政客亦不胜惊惶，德皇至此

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也后悔不该说那么露骨的话。为了保持自己的尊严，德皇就把责任推到总理大臣布洛克亲王身上，叫他来声明那篇演说是出自亲王的建议。布洛克得知此事后就对德皇说："陛下，恐怕世人不会相信它是事实。"德皇闻之大怒，便说："你以为我是笨猪，能犯你永不犯的错误。"布洛克立即发现自己的错误，于是连忙改正说："陛下，我说的话绝无这个意思，实际上陛下各方面的学识都远胜过我，我所懂的只是军事和外交上的一些粗浅知识，而陛下在这方面懂得比我多得多，并且精通一切自然科学。陛下每次谈及各种科学原理时，我都深感佩服，因为我完全是个外行，一点儿都不懂。"

德皇经过他这样一补充，心中的不快顿时全消，因为他相信布洛克没有鄙视之意，并且敬佩自己的才能，于是很高兴地握着布洛克的手说："我们继续互相合作，团结一致，如果有人说布洛克不好，我将对他的鼻子猛击一拳！"

其实，事后德皇也心知肚明自己的不足，重新考虑了布洛克所说的话，只不过当时被人弄得下不了台，自然是非常恼火的。在这个时候，指责的人就要赶快给他铺条退路，好让他风风光光地退场。

为了给对方"铺退路"，你还可以假定双方在一开始时没有掌握全部事实。例如，你不放这样说：

"当然，我完全理解你为什么会这样设想，因为你那时不知道那回事。"

"在这种情况下，任何人都会这样做的。"

"最初，我也是这样想的，但后来当我了解到全部情况时，我就知道自己错了。"

真正精明的人，在说话时都懂得不撕破脸，在对方没有退路时给对方铺退路。这样对方也会自知理亏，而早早收场，不再纠缠。

难说的话，可以顺水推舟

在和别人交往时，我们难免会遇到一些不宜直说，但又不得不说的情况。这时，采用顺水推舟的说话技巧不失为一种好的解决问题的办法。

所谓顺水推舟，就是借助别人先造成的"势"，然后就此一"推"，便顺顺当当地将问题解决了。

这里有一个典型的例子：

武则天当政时，天下禁屠。御史娄师德出视陕州，一次吃饭时，厨人端上了肉。娄师德便问："已经禁屠了，哪来的羊肉？"厨人回道："豺咬杀羊。"看来娄大人口福不浅，知道他大驾光临，便有狼咬死羊，足见厨师训练有素，其主人教导有方。你看，禁也没有破，肉也有得吃，这"水"是够"顺"的了。不消说，只需轻轻一推，自然会"轻舟已过万重山"。无怪娄师德夸奖"豺大解事"，其实是地方官解事呀。过一会儿又端上鱼丸子，娄问何来鱼？许是事先培训不到家，厨人回曰："豺咬杀鱼"，师德叱道："智短汉，何不说獭咬杀鱼？"其实他也心知肚明，只是不愿说破罢了。

事实就是这样，运用顺水推舟的说话方式，可以让我们保全别人的面子，又让自己减少不必要的损失。

一次在酒家里，一位外宾吃完最后一道菜，顺手把制作精美的景泰蓝食筷"插入"自己的口袋。

这时，服务小姐看到了，但她没有当场给外宾难堪，而是不露声色地迎上前去，双手捧着一只装有景泰蓝食筷的绸面小匣说："先生，我发现您在用餐时，对我国景泰蓝食筷颇有点爱不释手之意。非常感谢您对这种精细工艺品的赏识。为了表达我们感激之情，经经理同意，我们把这双图案最精美的景泰蓝食筷赠送给您，并按最优惠价格，记在您的账上，您看好吗？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这位外宾自然明白这些话的弦外音。在表示谢意之后，他借口多喝了两杯，误将食筷插入衣袋，从而，借此下了台阶。

中国的景泰蓝工艺，堪称世界一绝。故事中的那位外宾爱不释手，并想浑水摸鱼，据为己有，也情有可原。但如果听之任之则国家不仅要受损，而且会引起连锁反应式的严重后果。因此，制止是必需的，但不能直言不讳地指责，那样会置对方于难堪的境地，严重的话可能造成国际上的不良影响。服务小姐顺水推舟的手法既保住了客人的面子，又避免在国家遭受不必要的损失。

把握好说话曲直的分寸，下次若遇到难以解决的境况时，你也不妨采用一下顺水推舟的说话技巧吧！

主动，"开涮法"解决冷场时

许多场合中，由于个人的性格腼腆，或者彼此之间不够了解，而无法拥有共同的话题，使交往中出现了"冷场"的情形。

交流中最尴尬的局面莫过于双方无话可说。无话可说有时候是因为一方对另一方说的根本不感兴趣，有时候是因为我们说的意思和对方的理解有偏差，有时候是因为我们缺乏在某些特殊情景下的沟通技巧，有时也会因为你的说话触及了别人的"雷区"，而造成别人的不愉快，导致交谈无法继续下去。无论是哪一种情况，都有可能会让你焦虑。良好的沟通需要双方在适当的时候分别扮演起发送信息者和接受信息者的角色，就像跳探戈时需要两个人完美的配合。

"一个巴掌拍不响"，交流中一旦出现冷场的局面，也需要两个人共同配合才能打破僵局。交流是两个人的事情，所以你不能指望等着对方为交流负起全部责任。因此，当出现冷场或者尴尬的时候，要沉着，寻找双方的共同话题，不能一味地等着对方来解决这种尴尬的场面。

雁翎曾有过一次痛苦的爱情经历，她对那位男朋友爱得如醉如痴，可是，对方却脚踏几只船，最终抛弃她跟别的女孩子浪漫去了。

一次，雁翎与第二位男朋友肖遥约会时，肖遥问她："你对爱情中的普遍撒网，重点逮鱼，怎么看？"没想到他话一出口，雁翎不但没搭理他，脸色还变得很难看。肖遥知道他误入情人的"雷区"，赶紧补充道："啊，请别介意，我是说，我有一个讽刺对爱情不忠的故事献给你，故事说有一个对太太不忠的男人，经常趁太太不在家把情妇带回家过夜，但又时常担心太太会发觉。所以，有一天晚上，他突然从梦中惊醒，慌忙推着身边的太太说：'快起来走吧，我太太回来了。'等他的太太也从梦中清醒，他一下子傻了眼。"还没等肖遥话音落下，雁翎已被他的幽默故事给逗得喜笑颜开。

在这里肖遥运用故事的形式首先转移了他俩谈话的方向，然后用幽默的感染力，淡化了他因说话不慎而给雁翎带来的不快情绪，从而自然而巧妙地把可能出现的"冷场"给过渡过来，赢得了心上人的开心一笑。

巧妙应对咄咄逼人的话

在交往中，我们不可避免地会遇到咄咄逼人的谈话场景，谈话者一般是有备而来，或是对自己的条件估计得比较充分，有信心战胜你。

当我们遇到的对手提出重大问题，你无法回答，这种情况下怎么办？

一是以退为攻，假如对方的问话是你所必须回答的、不能推辞的，而又要对方跟着你的思路走，你可以装作退却。对方乘机逼过来，你把他带得远了，让他完全进入了圈套，然后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再回过头来对他反击。

二是后发制人，这是使自己能站稳脚跟的最有效办法，一般在当对方到了已经不能自圆其说和对方已是山穷水尽的时候最有效果，因为对方总是有弱点的，只要我们抓住了，就能反攻了。

三是针锋相对。即以对方同样的火力，向对方进攻，对方提什么问题，你就给予十分肯定或否定的回答，丝毫不让，不拖沓也不沾泥带水，使对方无理可寻、无懈可击。

四是把球踢给对方。当对方的问题很难回答，问的角度很刁，你回答肯定、否定都可能出差错时，那就不要回答，把问题再还给对方，将对方一军。

五是抓住一点，丝毫不让，迅速找到他的谈话内容中的一个小漏洞，即使再微不足道也无所谓，可以把这一点无限扩大，使其不能再充分展开其他方面的进攻。

借他人之口传达歉意

工作生活中，我们时常都会犯一些过错，有的错误很小，对他人也不会造成什么严重的影响；有的错误虽然比较大，但是只是给他人造成一些无关痛痒的影响。当我们犯了以上这些错误时，我们只需要亲自向对方表达歉意即可。

可是，当过错严重、对方对你成见很深时，直接当面道歉肯定会被对方劈头盖脸地训斥一通，这时候对方只会发泄情绪，而难以接受道歉，所以最好通过第三者先转达自己的歉意，让对方先消消气，然后等对方心情稍有平静之后，再亲自道歉。

现实生活中，也不乏这样的情况，有些人明知自己错了，也想向对方表达歉意，然而由于自尊心太强，面子太薄，当面道歉难为情，或者双方因为其他的原因不便亲自对话，这时，就可以考虑巧妙地借用“媒介”，让中间人为自己传达歉意，兴许还能收到当面道歉收不到的好效果。

巧借他人之口传达歉意，不仅可以保全致歉者的面子，对于接受道歉的人来说，当他了解了致歉者的良苦用心后，也可能会因为感动而不再生气。

使用这种技巧，有两个关键之处：一是选择合适的第三者，最好是对方的好朋友；二是你与第三者的交谈一定要恰到好处地表达歉意，并且让第三者明白你的良苦用心，只有这样，第三者才会替你转达歉意。

借他人之口传达歉意，这个第三者最好是双方都认识或者交好的朋友，也可以是领导。不论是朋友还是领导，道歉都要表现出你的诚意，如果你“犹抱琵琶半遮面”，何谈一个“诚”字？也不要说卸责任的话，如：“要不是因为……他（她）也就不会……”这样一味地强调客观原因，说得好像自己根本没有错，那又何须道歉呢？

绕个圈子，学会有艺术的说“不”

拒绝别人是一件很难的事，如果处理得不好，很容易就会影响彼此的关系，所以在拒绝别人的时候要一定要绕个圈子说出你的“不”。喜剧大师卓别林就曾说过一句话：“学会说‘不’吧！”学会有艺术地说“不”，才是真正掌握了说话的艺术。

一是通过幽默的话拒绝别人，适当地在拒绝别人的时候加入一些调笑剂，不仅能不让对方难堪，而且你自己心里也不会有太多的压力和内疚。

二是推托其辞。例如你的一位同事请你到他家里吃饭，以便要你帮他做某事，你不便直接说“不”，就可找个理由推辞过去。你可说家里或单位有事，因此不能去。这时，别人一般就会明白你什么意思了。

三是用答非所问的方式，婉拒对方的建议，使对方一听就知道你不想答应他的要求。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果你的一位朋友邀请你星期天去看电影，你不想去时可以说："划船不错，咱们去公园划船吧。"

四是拖延回答。例如你一位老乡对你说："你今晚到我这来玩吧！"你不想去时可以说："今天恐怕不行了，改天我一定会去的。"这样的话听起来比"没空，来不了"的回答，显然易于为对方所接受。至于下次什么时候来，其实也并没说清楚。

五是先扬后抑。对于别人的一些想法和要求，可以先用肯定的口气表示赞赏，再来表达你的拒绝。这样不会伤害对方的感情，也为自己留下一条后路。

难以启齿的逐客令要讲的不动声色

有朋来访，促膝长谈，交流思想，增进友情是生活中的一大乐事，也是人生道路上的一大益事。宋朝著名词人张孝祥在跟友人夜谈后，忍不住发出了"谁知对床语，胜读十年书"的感叹。然而，现实中也会有与此截然相反的情形。下班后吃过饭，你希望静下心来读点书或做点事，那些不请自来的"好聊"分子又要扰得你心烦意乱了。他唠唠叨叨，没完没了，一再重复你毫无兴趣的话题，还越说越来劲。你勉强敷衍，焦急万分，极想对其下逐客令但又怕伤了感情，故而难以启齿。

但是，你"舍命陪君子"，就将一事无成，因为你最宝贵的时间，正在白白地被别人占有着。鲁迅先生说："无端的空耗别人的时间，无异于谋财害命。"任何一个珍惜时间的人都不甘任人"谋财害命"。

那么，怎样对付这种说起来没完没了的常客呢？最好的对付办法是：运用高超的语言技巧，把"逐客令"说得美妙动听，做到两全其美。要将"逐客令"下得有人情味，既不挫伤好话者的自尊心，又使其变得知趣。

例如，暗示滔滔不绝的客人，主人并没有多余的时间跟他闲聊胡扯时，与冷酷无情的逐客令相比，下面的方法就更容易被对方接受。

"今天晚上我有空，咱们可以好好畅谈一番。不过，从明天开始我就要全力以赴写职评小结，争取这次能评上工程师了。"含义是：请您从明天起就别再打扰我了。

"最近我妻子身体不好，吃过晚饭后就想睡觉。咱们是不是说话时轻一点？"这句话用商量的口气，却传递着十分明确的信息：你的高谈阔论有碍女主人的休息，还是请你少来光临为妙吧。

有时有些"嘴贫"的人对婉转的逐客令可能会意识不到。对这种人，可以用张贴字样的方法代替语言，让人一看就明白。影片《陈毅市长》里有一位著名的科学家，在自家客厅里的墙上贴上了"闲谈不得超过三分钟"的字样，以提醒来客：主人正在争分夺秒搞科研，请闲聊者自重。看到这张字样，纯属"闲谈"的人，谁还会好意思喋喋不休地说下去呢？

根据具体实际情况，我们可以贴一些诸如"我家孩子即将参加高考，请勿大声喧哗"、"主人正在自学英语，请客人多加关照"等字样，制造出一种惜时如金的氛围，使爱闲聊者理解和注意。一般情况下，字样是写给所有来客看的，并非针对某一位，所以不会令某位来客过于难堪。

拒绝求爱者最好用暗示

歌德的名言："哪个青年男子不善钟情，哪个妙龄女郎不善怀春？"青春年华，总要恋爱、觅偶，缔结美好、幸福的婚姻，这是人之常情。于是，在男女双方恋爱开始之前，总有一个追求与被追求的问题，不是对方向自己求爱，就是自己向对方求爱，总有一方先发出求

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

爱的信息。

求爱，是打开爱情王国大门的金钥匙，是通往幸福玫瑰园的小径。求爱，并不是什么见不得人的肮脏勾当，而是青年人正当的爱的权利。每个未婚青年男女，都有权利向自己所喜欢爱慕的人求爱。当然，求爱还有个对方接受或拒绝的问题。当自己不爱的人前来求爱时，当然可以拒绝对方的求爱。

一旦面对自己不喜欢的求爱者，当然不能哄骗，也不要违心地接受对方的求爱，应该明确地拒绝，让求爱者了解你的态度。因为不喜欢求爱者，厌恶求爱者，便对他（她）的求爱甚为反感，而随意挖苦、辱骂，就是对求爱者的损害和侮辱，是极不道德的。拒绝自己不爱的人求爱，可以采用暗示的方法，将拒绝的话说得真诚、友善、婉转，这样的肺腑之言对方也比较容易接受。

某厂有个团委书记，年轻漂亮，能歌善舞，温柔妩媚，深深地吸引着小伙子们的心。一天，一位技术员正式向她求爱，尽管她不喜欢这个求爱者，对他的虚伪的奉承十分反感，但她还是以礼相待，很亲切地对他说：“对于你的求爱，我表示感谢。但是，我现在还很年轻，想把精力用到工作、学习上，目前还不准备考虑个人问题。因此，有几个小伙子向我求爱时，我也都一一拒绝了。希望你能谅解我。你自己也不必因此灰心，你是个有出息的青年，将来一定能找到比我强的姑娘。如果需要，我愿意为你帮忙……”

这位姑娘用暗示性的语言，明确地表示自己不能接受他的求爱，只是因为自己想要更好的学习，而不是因为不喜欢对方的原因。而这些话也使这位求爱者感动不已，他的求爱虽然遭到拒绝，可精神上却得到了安慰，心灵上没留下一丝阴影。可见，拒绝自己不爱的人求爱，也要讲究方法。

以柔克刚，正话反说吐逆耳忠言

人们总是认为：口才好的人总是能在交际中左右逢源，随机应变。而语讷的人常常会感到自惭形秽，认为自己不善于社交，对人际交往失去信心。其实在社会交往中，如何把话说得恰到好处才是成败的关键。

俗说话“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”，我们要把话得恰到好处，那么何不用顺耳的忠言、温柔的言语来化解矛盾呢。试想一下，公园中的草地边竖立的牌子，有的写着：“小草默默含羞笑，来往游客莫打扰”、“百花迎得嘉宾来，请君切莫用手摘”，还有的则用诸如“禁止”、“罚款”等字眼。哪一种更能博得游人的喜好，使花草得到爱护，这是一目了然的。

不论是工作还是生活中，一个人的能力毕竟是有限的，不可能把任何事情都做到十全十美，时常犯一些错误是在所难免的，同学之间、同事之间，如果真诚地提出善意地批评，对于双方都是有益的。对于他人的任何批评和帮助，我们要怀着诚意，虚心接受。但是，既然是批评，语言可能会尖锐一些，语气也会严厉一些，忠言逆耳或者顺耳，批评能否被接受，这取决于批评者说话的方式方法。

某领导发现秘书写的总结有不妥之处。他是这样批评秘书的：“小张，这份总结总的来说写得不错，思路清楚，重点突出，有几处写得很有见地，看来你下了工夫。只是有几个地方提法不妥，有些言过其实，有的地方尚缺定量分析，麻烦你再修改一下。你的文笔不错，过去几次写总结也是越修改越好，相信你这次也一定能改出一个好总结来。”

这样说，秘书会感到领导对自己很公正、很器重，充满期望和信任，因而就会很卖力地把总结改好了。

人活一张脸，树活一张皮。一个人的自尊是最宝贵也是最脆弱的。很多谈话高手在批评

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

别人时，都会选择一种委婉的方式。聪明人总是在发现对方的不足时，想办法找个机会私底下向他透露，而且批评也是较为含蓄的，甚至他会将批评隐藏在玩笑中，这样就能让对方很容易地接受建议了。

谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境

在日常生活中，常有人由于不慎而使我们身处窘境，或是向我们提一些非分的请求，或是问一些我们不好回答或暂时不知道答案的问题。此时，我们如果直接表明“不满意”、“不可能”或“无可奉告”、“不知道”，往往会给彼此带来不快。如果我们想从窘境中脱身而出，不妨借用幽默的力量。

有一次，英国上院议员里德在一篇演讲将近结束时，听众都很认真地望着他，都在倾耳听着每一个字，但就在这时候，突然有一个人的椅子腿断了，那个人跌倒在地上。如果这时做演讲的不是像里德这样灵巧的人，恐怕当时的局面会对演讲产生一种破坏性的影响。但是聪明的里德马上说：“各位现在一定可以相信，我提出的理由足以压倒别人。”就这样，他立刻就恢复了听众的注意，而那个跌倒的人也在别人善意的笑声中，找到了一个新座位。

这个故事给予我们的启迪是：恰到好处的幽默能够使双方都从窘迫的情形中脱身而出，里德就是依靠这一点化解了演讲中的尴尬局面。

如果我们面临不好回答的问题，而又不能以“无可奉告”进行简单的说明，不妨找一个大家都能领悟的笑话来说，可以转移对方的视线。

1972年，在美苏最高级会谈前的一次记者招待会上，有人向基辛格提出了一个所谓的“程序性问题”：“到时，你是打算点点滴滴地宣布呢，还是倾盆大雨地、成批地发表协定呢？”

基辛格沉着地回答：“你们看，他要我们在倾盆大雨和点点滴滴之间任选一个，无论我们怎么办，总是坏透了。”他略微停顿了一下，接着，一字一板地说：“我们打算点点滴滴地发表成批声明。”在一片轻松的笑声之中，基辛格解答了这个棘手的问题。

生活离不开交流，交流必然会产生融洽与对立，一旦身处窘境，面对无礼要求或做不到的事情，就像站在悬崖上，前面是深渊后面是追兵。此时婉言拒绝或摆脱便成了我们必须精通的一种说话方式，而灵活的头脑和幽默的谈吐可以让我们突生翅膀，顺利飞跃到高处，摆脱进退维谷的境地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

18

“你死我活”不如“你好我也好”

大家好才是真的好

关于斗鸡博弈，我们先来做一个关于斗鸡的分析：

某一天，在斗鸡场上有两只好战的公鸡发生遭遇战。这时，每只公鸡都有两个行动选择：一是退下来，一是进攻。如果一方退下来，而对方没有退下来，对方获得胜利，这只公鸡则很丢面子；如果对方也退下来，双方则打个平手；如果自己没退下来，而对方退下来，自己胜利，对方失败；如果两只公鸡都前进，则两败俱伤。因此，对每只公鸡来说，最好的结果是，对方退下来，而自己不退，但是此时面临着两败俱伤的结果。

不妨假设两只公鸡如果均选择“前进”，结果是两败俱伤，两者的收益是 −2 个单位，也就是损失为 2 个单位；如果一方“前进”，另外一方“后退”，前进的公鸡获得 1 个单位的收益，赢得了面子，而后退的公鸡获得 −1 的收益或损失 1 个单位，输掉了面子，但没有两者均“前进”受到的损失大；两者均“后退”，两者均输掉了面子，获得 −1 的收益或 1 个单位的损失。当然这些数字只是相对的值。

这就是斗鸡博弈。大家对这一博弈的印象几乎都是有一方或双方受到一定的损害，那么有没有一种方法能够让两只斗鸡在都不受损害的基础上和平共处呢？

其实有一种方法可以实现，那就是双方的协调。两只斗鸡可以相互协调双方的行走路线，从而避开狭路相逢的博弈困境。

举个常见的例子：两个驾马车的人相撞，往往是因为不知道对方会不会躲、往哪边躲，自己也不知该如何反应，于是撞到一起。马车相撞一般不会造成什么大麻烦，可是如果换成摩托车、汽车，就可能出现伤亡。所以，如果大家事前协调，每个人前进时都靠右行驶，这样就在人群间形成了一个均衡，斗鸡博弈的困境就会自然破解了。

当然，靠右行驶也只是众多均衡中的一个，是我们国家规定的规则，有些西方国家是规定靠左行驶。所以不论是“车马行人靠右走”还是“车马行人靠左走”，都是一种协调博弈的均衡。均衡的概念没有告诉我们哪一个更好或者哪一个应该更好，假如一个博弈具有多个均衡，所有参与者必须就应选择哪一个达成共识，否则就会导致困惑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

海上航行也要面临同样的问题，尽管大海辽阔，但是航线却是比较固定的，因此船只交会的机会很多，这些船只属于不同的国家，如何解决谁进谁退的问题呢？先来看一个小笑话：

一艘军舰在夜航中，舰长发现前方航线上出现了灯光。
舰长马上呼叫："对面船只，右转30度。"
对方回答："请对面船只左转30度。"
"我是美国海军上校，右转30度。"
"我是加拿大海军二等兵，请左转30度。"
舰长生气了："听着，我是'莱克星顿'号战列舰舰长，右转30度！"
"我是灯塔管理员，请左转30度。"

就算你官阶、舰船再大，灯塔也不会给你让路。那么，如果是两条船相遇，又如何决定呢？谁先让不能等待临时谈判，也不是由官阶高的说了算。海上避让也有像许多国家规定"车辆在马路上靠右走"那样不容谈判的规矩。人们规定，迎面交会的船舶，各向右偏一点儿，问题就解决了。十字交叉交会的船舶，则规定看见对方左舷的那艘船要让，慢下来或者偏右一点儿都可以。这就从制度上规定了避让的方式。

再比如语言问题，世界上语言种类繁多，学习不同语言的人相互见了面，如果双方都不妥协，固执地讲自己的语言，或者他本身不会对方的语言，这样一来，一场斗鸡博弈也就在所难免。英语、汉语、德语、日语这么多语言学哪一种呢？这么多国家的语言怎么学呢？这就需要协调博弈，国际上普遍认为有一种语言是大家都要学的，比如英语。说英语的国家占有很大的优势，因为他们的母语是世界上的主流语言。如今精通英语是很多行业的成功要件。

因此，假如中国人可以用某种神奇的方法把英语知识全部转换成汉语知识，我们就可以从中受益。

当然，由于转换的成本很高，中国人不会把英语当成"国语"，所以中国的学生只把30%的精力放在英语的学习上。

在这场大规模的协调中，世界上的受教育的公民决定学英语，并以此当做第一或第二语言，这就和所有的协调策略一样，一旦大家决定好了策略，继续玩下去对每个人都有利。英语就和普通话一样，由于被广泛采用，讲不同语言的人之间的斗鸡博弈困境才会避免。

竞争的最高境界不是你死我活，而是你好我也好，大家能通过一定的方法达到"双赢"的结果，何乐而不为？

狮子和老虎结亲，必要时要与狼共舞

在生物漫长的进化历程中，人类也与其他生物一样，接受这自然的选择。从远古人的合作狩猎，到现代人的共同灾后重建，无一不体现着合作的强大力量。

要知道，我们每个人的能力都是非常有限的，尤其在这个充满竞争的时代，独立生存往往会很艰难。因此，最能有效地运用合作法则的人生存得最久，这也是猎鹿博弈所要告诉我们的道理。

西方有句古谚说："狮子和老虎结了亲，满山的猴子都精神。"意思是说：与强者建立互利的伙伴关系会产生焕然一新的新景象。这句话在博弈中同样成立，但在博弈论中，强强联合更多的是出于策略的思考，即通过大家的共同推动，实现共赢的结局。

金龙鱼是嘉里粮油旗下的著名食用油品牌，最先将小包装食用油引入中国市场。多年来，金龙鱼一直致力于改变国人的食用油健康条件，并进一步研发了更健康、更营养的二代

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

调和油和 AE 色拉油。

苏泊尔是一家以炊具制造为主、多元发展的企业集团。多年来，苏泊尔在不断加大科技投入的同时，加大了资本运作的力度，先后在玉环、杭州、武汉和东莞等地建有四个生产基地。

苏泊尔是中国炊具第一品牌，金龙鱼是中国食用油第一品牌，两者都倡导新的健康烹调观念。如果两者结合在一起，岂不是能将"健康"做得更大？

就这样，两家企业策划了苏泊尔和金龙鱼两个行业领导品牌"好油好锅，引领健康食尚"的联合推广，在全国 800 家卖场掀起了一场红色风暴……

"好油好锅，引领健康食尚"活动在全国 36 个城市同步举行。活动期间（2003 年 12 月 25 日～2004 年 1 月 25 日），顾客凡是购买一瓶金龙鱼二代调和油或色拉油，即可领取红运双联刮卡一张，刮开即有机会赢得新年大奖，包括丰富多样的苏泊尔高档套锅（价值 600 元）、小巧动人的苏泊尔 14 厘米奶锅、一见倾心的苏泊尔"一口煎"。同时，凭红运双联刮卡购买 108 元以下苏泊尔炊具，可折抵现金 5 元；购买 108 元以上苏泊尔炊具，还可获赠 900 毫升金龙鱼第二代调和油一瓶。同时，苏泊尔和金龙鱼还联合开发了"新健康食谱"，编纂成册送给大家，并举办健康烹调讲座，告诉大家怎样选择健康的油和锅。

活动正值春节前后，人们买油、买锅的欲望高涨。此次活动，不仅给消费者更多让利，使他们购物更开心，更重要的是，教给了消费者健康知识，帮助消费者明确选择标准。通过优质的产品和健康的理念，提升了国人的健康生活素质。所以，这一活动一经推出，立刻获得了广大消费者的欢迎，不仅苏泊尔锅、金龙鱼油的销售大幅上涨，而且其健康品牌的形象也深入人心。

可以看出，这次合作苏泊尔、金龙鱼在成本降低的同时，品牌和市场都得到了进一步的提升：金龙鱼扩大了自己的市场份额，品牌美誉度得到进一步加强；苏泊尔进一步强化了中国厨具第一品牌的市场地位。这正是强强联合带来的双赢局面。

不仅在经营领域，在生活的各个方面，与狼共舞式的强强联合，都要远远胜于在羊群里独领风骚。如果你想在生活事业上取得成功，实现于人于己都有利的"共赢"结局，就必须学会与狼共舞。

当然，与狼共舞并不是一件容易的事，需要你找准与他们的利益交会点，若无利可图，谁也不会和你合作。合作的本质就是在公平的基础上达到互惠互利。

懂得分享才能收获更多

懂得分享的员工成功路上不会孤单，分享让你不再孤军奋战，凝结团队的温暖和力量，朝着梦想前进。

有个人很有才气，编的杂志很受欢迎，有一年更是得到大奖。一开始他还很快乐，但过了个把月，却失去了笑容。社里的同事，包括他的上司和属下，都在有意无意间和他作对。原因是这样的：他得了奖，除了新闻局颁发的奖金之外，上司另外给了他一个红包，并且当众表扬他的工作成绩。但是他并没有现场感谢上司和属下们的协助。大家虽然表面上不便说什么，但心里却感到不舒服。

其实就事论事，这份杂志之所以能得奖，他的贡献最大。但是当有好处时，别人并不会认为谁才是唯一的功臣，总是认为自己没有功劳也有苦劳，所以他独享荣耀，当然就引起别人的不快了。结果两个月后，他就因为待不下去而辞职了。

当你在工作上有特别表现而受到肯定时，千万记得——别独享荣耀，否则这份荣耀会为你带来人际关系上的危机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实不要独享荣耀，说穿了就是不要威胁到别人的生存空间，因为你的荣耀会让别人变得暗淡，使别人的地位发生动摇，产生一种不安全感。而你的感谢、分享、谦卑，正好让旁人吃下一颗定心丸，人性就是这么奇妙。

如果你习惯独享荣耀，那么总有一天就会独吞苦果！

在和同事相处中，你不妨试着从下面两个方面开始让自己学会分享。

1. 与人分享经历

人们在一起共事时，大家同舟共济，共同的命运把彼此连在了一起，只要采取合作态度，互相支持、互相帮助、互相关照，是最容易产生感情认同的。特别是在困难环境中，彼此相依为命、共渡难关、情谊深厚，可能终生难忘，交情将更牢固。

比如，当年不少知识青年从城里到乡下插队，几年中大家一个锅里吃，一个炕上睡，哪个人受了欺负，大家一起为他鸣不平，如此心心相印的共同言行，必然转化为深厚的感情，铭刻在各自的记忆中，不管日后分散在山南海北，做了什么工作，谁都不会忘记这段交情。共事时间长固然可以形成深厚的交情，有时相处时间并不长，但只要同心协力，相互支持，彼此关照，引起对方的好感，同样可以建立难忘的交情。

有这样两个军人，一个在司令部当参谋，另一个在政治部当干事，平时并没有什么交往。有一次部队拉练，他们两人作为工作组成员被分到了一个连队。部队每天走百里路，行军路上，他们互通情况，收集材料，一起帮助连队组织好行军，为消除战士行军的疲劳，还轮流做宣传鼓动；脚上打了泡，每到一地，互相帮助对方挑泡，买了吃的一起分享。

就这样，行程千里，圆满完成任务，两个人也结下了深深的交情。20 年后，当了部长的参谋到外地开会，还专门绕道到某陆军学院去看战友。两人见面，忆起当年一起行军，分吃一只苹果，一起追野兔子的情形，不消说多么高兴。10 天的交情，记了一辈子。

2. 和别人分享兴趣爱好

有时候因为共同的爱好、兴趣，也可能成为彼此交情的纽带。比如，都爱下棋，在路边棋场相识，相互成了棋友；都爱垂钓，在湖边相遇成了钓友……这样共同的东西把彼此召唤到一起，在共同切磋中，便结下了友情。

当今公司大多都采用项目负责制，所以懂得和团队成员分享，可以增进彼此的沟通和交流，更利于业务开展。

不要让同事都反对你

即使你有更好的想法，即使你认为对方的观点的确有欠妥当之处，如果方式不正确，就会引起别人的反感和误解，这样不仅不能达到沟通的效果，反而还有可能使你自己陷入苦恼的人际关系之中。

某人力资源专家收到一封来信。来信署名为黄峥。他在信中讲述了工作中的一些遭遇。很有参考和警示作用。

你好！

我不知道为什么要写这封信，也不知道写这封信能有什么用。但我还是决定写给你，我需要倾诉，也许向一个完全陌生的人倾诉才是最安全、最无所顾忌的吧。

我在这家汽车公司工作 3 年了。我是做研发的，所学的专业是机械制造，国内知名高校硕士毕业，后来又到德国去进修了大半年。在技术方面，我自认为有深厚的专业背景，也了解世界的发展潮流和领先技术。对待工作，我有学工科的人特有的严谨，像我们这样做技术的，靠的就是严谨。如果没有严谨的规划和操作，再好的思路也没办法实施，即使实施也一定是错误百出，最终造成巨大的损失。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此，在我们研发部讨论方案的时候，我总是希望做到最好、最完美。同事提出一些计划，我看到不合理的地方，或者觉得可能出现麻烦的地方，我总是给他们指出来。我觉得这也是我应该做的，总不能等到项目已经推进了，损失已经造成了再去改进吧？就是这样，我们部门有很多项目在组里讨论的时候，因为我提出很多相反的意见而最终被搁浅，很多意见在讨论的时候就被“枪毙”了。虽然这样做损失了一些想法，却避免了造成更大的损失。所以我觉得在集体讨论时提出不同的意见是很有必要的，我不认为这样做有什么不妥之处。

但是最近我发现，不论我在什么场合，不管提出什么意见，都有同事反对我。无论我说的有道理还是不太正确，他们都不假思索地站到反对我的立场上。我开始也没有太在意，以为只是工作上的碰撞。后来，我发现我们组里几乎所有的人都开始与我为敌，只要是我的提案，他们就集体反驳，尽管很多时候他们的反驳基本上没有证据和力度，但是在形式上我还是寡不敌众。

这样的事情一再发生，让我觉得自己做人很失败。我之前一直天真地认为，做工作就要做到最好，方式并不重要，不管我怎么做，目的只有一个，就是让工作能够顺利进行，创造更多的价值，而避免不必要的损失。我从没有考虑太多的人情世故，现在才发现人心真的很复杂。

更让我忍无可忍的是，前一段时间，不知道是谁在单位里造谣说我要跳槽了，目标单位正是我们公司的一个竞争对手。这话传到领导耳朵里，领导马上找我谈话。虽然我尽力为自己辩解，但是公司高管找我们部门调查我的情况时，他们都一口咬定我确实想跳，弄得我相当委屈。虽然领导那边保持沉默，这件事情最后不了了之，但我明显感觉到公司的管理层已经不像以前那么信任我了，也不再把重要的项目交给我做，一些公司的机密也开始不再让我参与。我知道这是同事们联合起来排挤我，他们容不下我。

本来从来没有考虑过跳槽的我，最近不得不考虑这个问题。令我颇为头疼的是，如果我真的走了，那他们的谣言就成了事实了；如果我不走，部门内的合作又相当困难，这样内耗下去，估计是难有成就了。实在是很苦恼，不知道在自己事业本该腾飞的时刻，怎么会这样栽倒。

从黄峥的故事中，我们不难看出，他是一个在工作上相当有能力，并且很有见解的技术员。一个好的技术员对一个公司来说是一笔财富，是一个不可多得的人才。按常理，黄峥在单位里应该受到同事的尊重和领导的重用，在事业上应该非常得意才是，但事实恰恰相反。现在的黄峥失去了同事的支持、失去了领导的信任，甚至面临丢掉工作的窘迫。用他自己的话说，是“本应该腾飞，却栽倒了”。

更让黄峥头疼的是，同事们和领导并不直接表达对他的不满，面对面地向他提出改进意见，而是用一种隐讳的方式刺激他，比如冷落、集体与其作对、不信任。其实这种方式给人造成的伤害和压力更大，因为它不给你辩解的机会，完全不和你沟通，它是软刀子，但往往更伤人，这就是职场冷暴力。

为什么黄峥为了让工作更完美、让同事们提出的方案更有效的一番苦心最终却换来了同事们和领导的“冷暴力”呢？

从黄峥的立场来看，他自己并没有什么问题，因为他所做的一切都是为了工作，同事和领导这么对待他是没有道理的。但是从同事们的角度来看，黄峥每次都反对他们的方案，导致他们的想法无法顺利实施。这样的做法一次两次还能容忍，三番五次就难以忍受了，他们会认为黄峥是故意跟他们唱反调、为难他们。如果直接当面跟黄峥沟通，“请你以后不要总是反对我们的方案行吗”，这显然是不可行的，也不符合人们的交际习惯。既然双方各执一端，而正面的沟通又无法进行，同事们采用冷暴力的方式来对付总是跟他们唱反调的人就不难理解了。

心理学研究指出，轻易地对别人的意见和观点说“不”，容易引起谈话双方情绪的对立，使全身组织紧张。在这种情况下，沟通很难顺利进行，双方都更容易采用拒绝的方式对待对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方。因此，即使你有更好的想法，即使你认为对方的观点的确有欠妥当之处，如果方式不正确，就会引起别人的反感和误解，这样不仅不能达到沟通的效果，反而还有可能使你自己陷入苦恼的人际关系之中。

在工作中，大家对同一事件持有不同的意见是再正常不过的事情，特别是如果你能力超群，对待问题常常有独到的见解，就更容易跟其他的同事意见相左。遇到这种情况，是像黄峥那样快人快语，一味地反对、反对、再反对，还是讲究一点提意见的方法，注意一下说话的方式，让对方更愿意接受你的观点，而不是与你对立呢？黄峥的教训让我们认识到提意见的方式很重要。但是如何更有效地提意见呢？以下三个方面可以借鉴和参考：

第一，先肯定对方意见中的合理之处。任何一种意见都有值得肯定的地方，或前景可观，或构思精巧，或风险系数小，既然是别人思考的结果，你不妨先肯定对方的智慧。多考虑一下对方的出发点和良好的构想，以免全盘否定对方，使对方形成不必要的心理障碍。

第二，态度平和，不要针锋相对。很多人在提意见的时候容易提高声调，企图以势压人，这样非但达不到沟通的效果，反而会让对方认为你想把自己的观点强加给他而对你产生本能的反感和反对。因此，要想不伤害对方，达到有效沟通，就必须注意谈话方式，提问要恳切，反驳要和善，陈述要平和。

第三，还要注意找出对方意见中的症结所在，有针对性地提出建设性意见。在指出对方的不足时，最好采取提问、询问的方式，比如："我还不太明白，如果出现……情况时怎么解决？"即使直陈弊端，表述也切忌用十分肯定的语气，不要显得自己比对方高明很多，不要抓住对方的不足之处穷追猛打。

即使你有十足的把握，觉得自己肯定是对的，也最好选用让步的句式，如"我想是不是这样要更好一些"、"你看能不能这样"，这样对方会感受到你的尊重和诚意，而使气愤不至于太尖锐，争端不至于太激烈，让交流的效果更好，也让同事之间的关系更和谐，从而避免为职场冷暴力留下隐患。

领头羊也可能遭到孤立

同在一个办公室里办公，大家能够支配的资源一样，如果你比其他的同事干得好，自然会给别人造成一定的压力。同事之间在很大程度上是一种竞争关系，如果你太能干，别人在你的光环下就会显得暗淡。他们就可能会孤立你。

若兰正在经历着孤独："我坐在办公室里就跟坐在夜晚的沙漠中一样，孤独、清冷，没有一个人愿意理我，没有一个朋友，连个说话的人都没有。公司通知什么事情，别人都知道，就瞒着我。吃饭的时候，她们三五成群，只有我一个人独来独往。有时候，我进办公室，她们明明特别热烈地在讨论什么问题，一看见我过来了，就立刻都不出声了。

"我总是怀疑她们在背后议论我什么。更可气的是每次例会上，不管我提出什么工作计划和工作方案，总有人反驳我，对我的想法不屑一顾，这让我很受不了。前一段时间，我们公司组织去婺源旅游，我竟然被整个干晾起来了，她们在一起拍照、一起玩，只有我一个人什么活动都插不进去。就连住宿时都没有人愿意跟我一间房，最后我一个人住了一个房间。"

朋友问她："为什么会这样呢？"朋友实在想不出什么理由。若兰其实并不是一个让人讨厌的人。但是这种情况的出现，背后一定有原因。按照若兰的解释，就是她太优秀了。

"她们嫉妒我呗，一群没有能力，只知道背后暗算别人的小人。大半年来我的业绩在部门里一直是最好的，没有任何人能与我抗衡。再难缠的客户只要到了我手里，保管能收服。"若兰说这些的时候，眼里闪着得意的光芒，这显然是她的骄傲。

这下朋友明白了。正是因为若兰太优秀了，太出色了，让同事们感觉到了压力，所以她们联合起来孤立她。同事的孤立让领导也开始对若兰有意见，领导老是提醒她要注意团结。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这让若兰很无语。

若兰遇到的情况并不鲜见。身在职场，每个人都想通过自己的努力取得成绩，得到别人的认同和肯定。能成为业绩冠军是一种能力的体现，很多人为此而奋斗；而能长期独占业绩榜上的第一把交椅，更是表明能力了得。

这本来是很好的事情，不应该带来任何压力和伤害，但在若兰的故事中，她分明就是因为长期业绩骄人而造成了与同事交往的极大障碍，并最终失去了领导的支持。这对她的职业生涯来说无疑是个巨大的阻挡，对她的心理也会造成一定的伤害。

为什么好事最后却带来伤害和阻碍呢？这是个复杂的问题。谁不想表现？谁不想被注视呢？正是因为有了你的存在，有了你超强的业务能力，他们永远都只能屈居第二或第三了；也是因为有了你的存在，老板对他们的关注骤然下跌，甚至很少过问，因为他的全部心思都在你这里，你成了老板跟前的红人，而他们全部失宠了。

面对一个将自己处境改变了的对手，一个强劲得很难超越的对手，他们怎么能不嫉妒呢？有了嫉妒就一定要表现出来，冷暴力就是一个极好的表现方式，只有这种方式既能让对手感到难受，又不会给自己带来任何利益和形象上的伤害。

而作为领导，作为公司的老板，能笼络有能力的员工固然是件好事，但是如果有一天他发现因为某个员工过于厉害而使更多的比较有能力的员工工作积极性受到了严重的打击，或者内部矛盾尖锐，整体效率下降，那么他当然要重新考虑是继续站在你这一边，还是站在更多人的立场上。利益会为他作出选择，怎么做能保障更大、更持久的利益，对于这一点，老板一定心中有数。弄清楚了这其中的利害关系，这个好事变坏事的故事就不难理解了。

在工作中，我们尽力争取更高的业绩，创造更多的价值这固然重要，但更重要的是，我们在业绩优秀的时候，也要处理好与同事之间的关系，只有人际交往搞好了，我们才能开心，才能创造更多的业绩，这时，我们不妨让自己做到以下两点：

1. 做人低调一些，态度上尽量谦虚

能在工作中取得一定的成绩，当然与自己的努力和才能分不开，但是因此就沾沾自喜、恃才傲物就没有必要了。如果你表现出得意洋洋的样子，一副志得意满的姿态，对别人是一种刺激，其他同事看到之后当然心生不快。但是如果你态度谦虚，不吹嘘自己的能耐，不显山、不露水，待人友好诚恳，尽量不在业绩上做比较，不表现出对同事的优越感，那么别人也不会觉得你的刺激性太大，非要把你孤立起来不可。

2. 尽力帮助同事，态度诚恳

一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。谁都会遇到自己克服不了的困难，当同事有困难而你又有能力帮助他的时候，不妨及时伸出你的援助之手。君子成人之美，成全别人也是在一定程度上成全自己。在很多时候，帮助他人最后只会让自己受益。千万不要以为帮助别人就会让自己失去机会，恰恰相反，好的人际关系给你带来的机会和益处远远大于一个人单打独斗所创造的价值。

做一头低调、懂得和同事分享的领头羊，你才能跑得更快，跑得更远。

优越感越强烈越容易树敌

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”在工作场合更是这样。即使你真的卓尔不凡、有着经天纬地的才华，也不要在别人面前炫耀。因为一个人优越感越强越容易树敌。

小瑾第一天来上班，进了办公室就说：“咱们这北京啊，交通实在是不好。今天我爸开着丰田车送我来上班也跑不起速度，险些迟到。”生怕别人不知道她们家有辆丰田车。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刚开始接触，其他同事对她都还比较客气。加上她长得不错，干活也挺利索，大家并不排斥她，出去玩或者有什么活动也会叫她一声。但是交往了一段时间后，大家越来越发现这个人太爱炫耀了，什么时候都希望别人注视她、羡慕她。

她的项链、戒指之类的首饰，总要让别人知道是从哪买的，多少多少钱，她的皮包、衣服、鞋子，都要一一把价格报给大家听。"这个包啊，是从英国带回来的，是正宗的LV哦，1000多英镑呢。"小瑾总是憋着一种古怪的语气炫耀地说。

小瑾的做法非常不可取。孔雀开屏，的确能吸引不少目光，但是如果不分时间、场合，动不动就开屏，时时处处都希望别人向它投去惊羡的目光，久而久之，这种孔雀必定遭人冷落。

如果一个人过于炫耀自己，处处显示自己的优越感，开始的时候别人可能还看你几眼，时间长了必定深感厌恶。显然小瑾还很不成熟，大肆炫耀自己的物品、学识和业绩，最终引起同事的不满，从而遭到了孤立。

在工作场合即使你真的非常优越，也不要在别人面前炫耀，为什么这么说呢？

第一，炫耀显得你很肤浅，因为真正有内涵的人是懂得韬光养晦的，这就是人们常说的"满罐子不荡，半罐子咯荡咯荡"；第二，没有人愿意永远当你的"粉丝"，坐在观众席上看你表演。如果你总是炫耀自己的高明之处，就是对其他同事自尊的一种挑战与轻视，别人对你产生厌恶和排斥的情绪就比较正常了。

像小瑾，对一些根本没有必要展示的东西还大肆炫耀，就更加表现出她做人的不成熟，如家里经济实力雄厚，比如受到的教育良好，这些都属于个人的私事，你自己感觉良好就够了，何必拿出来刺激别人呢？既然你做人这么差劲，别人不愿意接近你，不愿意跟你搭档，不愿意选你当优秀员工，就都是很好理解的了。

在工作场合，过分地表现和张扬，甚至是炫耀，不但对工作没有任何帮助，反而会为自己招来冷暴力的祸害。为了让自己的工作更顺利，为了让自己在职场中的人际关系更和谐，为了让自己免受职场冷暴力的伤害，在做人方面学点聪明是很有必要的。

首先，我们不妨尽量满足别人的表现欲，而对自己的成绩则轻描淡写。

人都有这种心理，希望自己被人注视，但又不希望别人在自己面前表现。在这种情况下，你不妨韬光养晦，让别人表现个够。

其次要放低姿态，在工作中尽量表现出平和、谦逊、圆融和忍让。

千万不要把自己看得太了不起，低调在很多时候是保全自己的一种智谋。

低姿态是一种智慧，先保全自己而最终成全了自己。在工作中，我们不妨学学跪射俑的处世智慧，不要逞一时之能，而丧失了同事的帮助和支持，陷入冷暴力的打击圈中。

独享荣耀就会失去合作

职场的黄金法则就是要与同事合作，有福同享，有难共当。你要明白：如果这一成绩的取得是集体的功劳，离不开同事的帮助，那你就不能独占功劳，否则其他同事会觉得你抢夺了他们的功劳。只会打眼前的算盘、短视近利的人，将来一定会吃大亏。

我们先来看一个职场案例：

最近发生了一件让周晟感到烦心的事情："我们老板最近对我态度很冷淡，我很不理解。上个月我们这个地区有个大型的展会，按惯例我应该代表公司去参加，我都做好准备了，谁知老板竟让大魏那个什么都不知道的家伙去了。你说这是什么居心啊？

"还有，我手下的那几个员工，之前一直都是归我调遣的，现在他们竟然经常跟在大魏屁股后面跑，好像很亲密的样子。我也懒得过问，他们爱跟谁亲密跟谁亲密去，我无所谓。但是前天我拿到一个项目，请他们协助我，结果那几个家伙竟然都说没时间，说手头有不少

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事情要做。我不信，跑去一查，发现那些人根本没什么事情，完全是在骗我。这不是摆明了不跟我合作吗？气得我七窍生烟。"

朋友提醒他："在此之前是不是发生了什么不愉快的事情？"世界上没有无缘无故的重视，也没有无缘无故的冷落，朋友觉得这里面肯定有原因。

周晟给出的解释是："可能是他们嫉妒我吧，前一阵我的业绩非常好，总公司对我进行了奖励，我挺高兴的。那些同事大概是看不惯别人比他们强吧。自己没本事，还不允许别人领先，真是太狭隘了。"事实上，这其中有更为重要的原因，他自己并没有意识到。

周晟是做市场推广工作的，之前的工作一直没有什么太大的进展。恰巧前不久遇到一个朋友，他在一家广告公司工作，他告诉周晟，能够借助网络和媒体的力量，这样覆盖面很大。而且他能帮周晟联系到比较低的广告投放价格。周晟一听就来劲了，赶紧回公司联系销售部和客服部的同事，大家一起设计出了一份非常完美的市场推广计划书。

然后在那个朋友的帮助下，周晟他们的推广效果非常好，几乎可以说是一炮打响，得到了广大顾客的认可。不过为了这次推广，几个部门可是足足忙了一个多月。产品在市场上卖火了，老板非常高兴，给了周晟一笔奖金，开会的时候也专门肯定了周晟的工作，还把周晟作为榜样，让周晟为同事们讲讲市场推广方面的经验。

问题就是出在这次经验介绍会上。在会上周晟把自己是怎么想到这个推广方案、怎么完善它、怎么实施的，整个过程讲了一遍。然后感谢领导对自己的奖励。丝毫没有提到其他同事对他的配合。显然，大家对周晟感到不满。这才是现在大伙冷落他的真正根源。

在一个团队里工作，每个人的工作都是很重要的，如果你不尊重别人的工作，认为他们做的事情无足轻重，只有自己的工作才是成功的唯一因素，并且成功之后不愿意跟同事分享你的荣耀，那么等待你的当然是同事不愿意再跟你合作。而且领导看到你独享荣耀，心里肯定也在想，你这个人在做人方面还不是十分成熟，还有待磨炼，也就不会把重要的工作交给你。所以无论什么时候，都不要把所有的成就归功于自己，那样会让你失去其他人的支持。某项工作顺利完成以后，你要自觉地把功劳让给别人。你也许会说："我自己立下的汗马功劳，何必让给别人？"这是很多人都有的想法，觉得那是自己的东西，却要给别人，心里很不平衡。其实这并不是一种无条件的给予，对荣誉的态度往往表现了你的为人。如果你是一个肯分享、不独占的人，同事自然会看在眼里，以后还愿意跟你合作。如果你自私自利，抓住眼前的这点小利不放，同事也会看穿你，认为你不值得他们为你效力，所以不愿意跟你合作。

这是一个相当浅显的道理，但时常有人在面对利益的分配时忘掉这一切，认为是自己的就应该紧紧地攥在自己手中，丝毫不愿意跟别人分享，完全忘记了别人为他的成功所给予的支持和帮助。

好吃的东西大家都爱吃，越是好的东西，越舍不得让给别人，这是人之常情。比如小孩子吃饭，只要妈妈端出好吃的菜，他们就会很快吃掉，并且担心别人跟他抢。然而，你已经不再是小孩子了，你需要懂得分享。再好吃的"菜"，也不能吃独食。在工作场合，这好吃的"菜"就是荣誉和利益。

如果你把荣誉让给别人，情况就大不一样了。如果你把成绩归功于上级，那么受礼让的上级会觉得"我欠了此人一份人情"，从而会产生这样的想法："此人很体谅我，所以才会把功劳礼让给我，他挺了不起的。"于是对你产生了好感。总有一天，上级会设法还你这笔人情债，给你再次建功的机会。而如果你把功劳让给同事，他们会觉得你这个人淡泊名利，值得跟你交往，愿意与你合作。

在礼让的时候，要注意一些小细节，否则弄巧成拙，不仅失去人心，还会被人认为你这个人相当虚伪。所以你让功的事要由受礼让的人而不是你来宣布。如果你不能遵守这一戒律，那么你最好还是不要礼让。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利益独吞不得人心

利益是职场合作最坚实的基础。要想使合作长久地继续下去，学会和对方利益共享，是极其关键的一招。

在中国曾经流行这样一句话：做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。其实，无论是否做官或经商，我们都应该认真研究这两个人。在小说《曾国藩》中，曾经有这样一个细节：曾国藩初握兵权时，对属下要求极其严格。曾国藩治下的湘军，以“扎硬寨，打死仗”闻名。曾国藩追求的是“多条理、少大言”，“不为圣贤，便为禽兽”，“莫问收获，但问耕耘”。梁启超称赞他是“其一生得力在立志，自拔于流俗”，“历百千艰阻而不挫屈；不求近效，铢积寸累，受之以虚，将之以勤，植之以刚，贞之以恒，帅之以诚，勇猛精进，艰苦卓绝”，其“非有地狱手段，非有治国若烹小鲜气象，未见其能济也”。

但是，曾国藩在胜利时也很“吝啬”：在向朝廷保荐有功人员时，“据实上奏”，一是一，二是二，有多大功劳就是多大功劳，不肯多报一点，更别说虚报那些无功人员了。不滥用朝廷“名器”。后来，老九曾国荃劝说他：大哥，你这样不行啊！你是朝廷大员，你可以“修身齐家治国平天下”，你可以百世流芳，这是你的追求，可这些弟兄们没有你那么高的追求，他们要的就是眼前的利益。弟兄们流血卖命打仗，图的是金银财宝和有个官职封妻荫子，你不给人家好处，谁给你卖命啊？

理想主义的曾国藩在现实面前也只好妥协，一是对湘军战后的洗掠睁只眼闭只眼，二是更多地为手下向朝廷邀功请封。在曾老九攻下南京后，湘军将士将太平天国积攒的财富抢劫一空，曾国藩也只能尽量在朝廷那里为他们遮掩。湘军将士死心塌地为他立下汗马功劳。

所以，你与他人合作，或者带领一个团队，若不给对方或下属机会，对方得不到利益，会有几个人愿意与你合作呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

19

适者生存，而非强者生存

与强者博弈，识时务者为俊杰

狐狸碰到狼，被狼打了一巴掌，狐狸问："为什么？"狼说："叫你不戴帽子！"

第二天，狐狸戴着帽子在街上又碰到了狼，又被狼打了一巴掌，狐狸问："怎么又打我？"狼说："叫你戴帽子！"

第三天，狐狸找到森林大王老虎投诉，老虎答应帮忙解决。

第四天，狐狸经过老虎家的门口，听见狼在屋里被老虎训话："你也太笨了，狐狸都来投诉了，你这不是叫我为难吗？话也不会说，你要是想打狐狸，就应该吩咐狐狸去给你拿洗衣服的东西，如果狐狸拿的是肥皂，你就打它，说你要的是洗衣粉；如果狐狸拿的是洗衣粉，你也打它，说你要的是肥皂。"

第五天，狐狸又碰到了狼，狼说："狐狸，你去给我拿洗衣服的东西。"狐狸问："你是要洗衣粉还是肥皂？"狼心想：这狐狸真聪明！难不住它。

然后狼又给了狐狸一巴掌，狐狸问："你为什么打我？"狼说："叫你不戴帽子！"

在狼面前狐狸是弱小的，狼是规则的制定者，它想打狐狸，可以找任何理由。

规则永远是强者的专利，在博弈中哪一方处于强势地位，制定的博弈规则必然对其有利，例如 WTO 条款的制定是对欧美发达国家有利的，因为欧美发达国家是 WTO 规则制定中强势的一方。法律是一个国家的规则，一国的法律也是体现统治阶级意志的。在最古老的法律——《古罗马法》中，规定了奴隶是奴隶主的私人产品，不允许奴隶背叛，奴隶也是可以买卖的。这就体现了奴隶主阶级的意志。实力决定地位，决定利益，如果你想让游戏规则按自己的意志制定，那就要不断增强自己的实力。

但在现实生活中，我们有些时候会处在弱势地位，那该怎么办呢？从博弈的角度，答案只有一个，即暂时隐忍、退避，万万不可贸然与强者正面交锋。对于弱者来说，不是没有获胜的机会，而是在力量还不够强大时，需要用智取的方式获胜。

清朝的康熙皇帝智除鳌拜就是一个靠智慧以弱胜强的经典例子。

康熙亲政后，决定收回大权，并准备取消辅政大臣的辅政权力。这一措施使鳌拜受到了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

极大的限制，鳌拜与康熙帝早已存在的矛盾就更加激化了。

但鳌拜在朝廷中势力很大，康熙不敢妄动，一旦逼反鳌拜，很可能使自己皇权不保，所以康熙深知不能与鳌拜正面交锋，必须智取。平时的朝中大事皆由鳌拜说了算，他经常当着康熙的面呵斥大臣，而且稍不如意，就在康熙面前大吵大闹。康熙帝表面上对其百般忍让，暗地里却在冥思苦想对付鳌拜的办法，他暗中训练了一批武功高强的少年卫士，准备找合适的时机将鳌拜及其附属势力彻底铲除。

康熙八年（1669 年）五月十六日，鳌拜因事入奏，康熙借此良机，利用自己训练的一批少年卫士将他捉住，送入大狱。接着命康亲王杰书等进行审问，列出主要罪行三十款，朝廷大臣决议应将鳌拜革职、立斩；其亲子兄弟亦应斩首；妻并孙为奴，家产籍没；其族人有官职及在护军者，均应革退，各鞭一百。康熙考虑到鳌拜是顾命辅臣，且有战功又效力多年，不忍加诛，最后定为革职籍没，与其子纳穆福俱予终身禁锢。后来鳌拜死在狱中，纳穆福获得释放。鳌拜死党穆里玛、塞本特、纳莫、班布尔善、阿思哈、噶褚哈、泰必图、济世等主要罪犯，一律处以死刑。曾经猖獗一时的鳌拜集团就这样被彻底铲除了。

所以，面对强者，要避开其锋芒行事，这既可保全自己，又可以给除掉对手创造机会，在与强者博弈中一定要注意“识时务者为俊杰”的策略，绝对不能干螳臂当车的蠢事。如果没有实力除掉对手，就要继续隐藏下去，修炼内功，等待时机。

最强的实力，最低的存活率

了解博弈论的人都知道，借助于这种理论，现实生活中的许多看起来匪夷所思的事实都能得到合理的解释，比如竞争对手经常比邻而居，聪明人往往受到现实的愚弄，等等。除此之外，博弈论中有一个经典的模型“枪手博弈”，也是现实中某种出人意料结局的高度抽象。

甲、乙、丙三个枪手彼此仇视，互不相容。有一天，他们在街上不期而遇。一瞬间，氛围紧张到了极点。在这三个人中，甲的枪法最好，十发八中；乙枪法次之，十发六中；丙枪法最差，十发四中。

这时，如果三人同时开枪，并且每人只发一枪；第一轮枪战后，谁活下来的机会大一些？

很多人认为甲的枪法好，活下来的可能性大一些。但结果并非如此，存活几率最大的是枪法倒数第一名的丙。

只要分析一下各个枪手的策略，就能明白其中的原因了。

枪手甲的最佳策略是先对枪手乙开枪。因为乙对甲的威胁要比丙对甲的威胁更大，甲应该首先干掉乙。

同理，枪手乙的最佳策略是第一枪瞄准甲。乙一旦将甲干掉，乙和丙进行对决，乙胜算的概率自然大很多。

枪手丙的最佳策略也是先对甲开枪。乙的枪法毕竟比甲差一些，丙先把甲干掉再与乙进行对决，丙的存活概率还是要高一些。

那么第一轮枪战下来三个枪手在上述情况下的存活几率分别为：

甲：24%（被乙丙合射 40%×60%=24%）。

乙：20%（被甲射 100%−80%=20%）。

丙：100%（无人射丙）。

通过概率分析，我们发现枪法最差的丙存活的几率最大，枪法好于丙的甲和乙的存活几率远低于丙的存活几率。

如果改变游戏规则，假定甲乙丙不是同时开枪，而是他们轮流开一枪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先假定开枪的顺序是甲、乙、丙，甲一枪将乙干掉后（80% 的几率），就轮到丙开枪，丙有 40% 的几率一枪将甲干掉。即使乙躲过甲的第一枪，轮到乙开枪，乙还是会瞄准枪法最好的甲开枪，即使乙这一枪干掉了甲，下一轮仍然是轮到丙开枪。无论是甲或者乙先开枪，乙都有在下一轮先开枪的优势。

如果是丙先开枪，情况又如何呢？

丙可以向甲先开枪，即使丙打不中甲，甲的最佳策略仍然是向乙开枪。但是，如果丙打中了甲，下一轮可就是乙开枪打丙了。因此，丙的最佳策略是胡乱开一枪，只要丙不打中甲或者乙，在下一轮射击中他就处于有利的形势。

从这个模型中，我们发现，三个枪手中实力最强的甲的存活率最低，结局最惨，通过以上分析，这个结果就顺理成章地出现了。

枪手博弈告诉我们：在多人博弈中常常由于复杂关系的存在，最终的胜利者，不一定是实力最强者，也不一定是实力最差者，而导致出人意料的结局。一位参与者最后能否胜出，不仅仅取决于自己的实力，更取决于实力对比关系以及各方的策略。

在认识到这种规律之后，我们不论是强者还是弱者，当遭遇枪手博弈时，如何采取恰当的策略才是取胜的关键。

与弱势对手结盟，合力击垮最强对手

枪手博弈中，你可能已经发现：在这场生死决斗中，枪手乙和枪手丙似乎达成了某种默契，在甲被杀死以前，他们相互间不是敌人，也即在丙和乙之间达成了一个攻守同盟。

这不难理解，毕竟人总要优先考虑对付最大的威胁，同时这个威胁还为他们找到了共同的利益，联手打倒这个人，他们的生存机会都会上升。

其实，这一策略历史上很早就有人用过。

据《史记》记载，秦始皇称帝后第五次巡视全国各地，随行的有丞相李斯和中车府令赵高。秦始皇有二十多个儿子，但只有十八子胡亥被允许同行，因为他深受秦始皇喜爱。这次巡视东至会稽，渡江至琅玡，再取道西返。七月，车驾至平源津，秦始皇病重。由于他忌讳说死，群臣谁也不敢谈论死的事。至沙丘平台，他病情严重。他自知不能治愈，于是命令赵高拟定诏书给长子扶苏，要扶苏把军务托付给蒙恬，速回咸阳办理丧事。诏书写毕，还来不及封口交给使者，秦始皇就去世了。

赵高拿了秦始皇的玉玺和遗诏，心中感到十分沉重。当时知道遗诏内容的只有李斯、胡亥和他三个人，其他的大臣一概不知。因为秦始皇死在出行的路上，立太子的事未定，丞相李斯恐天下发生动乱，就命令秘不发丧。每到一地，按例进膳，朝廷百官照样还要报告政务，亲信宦官就在车中假托皇帝命令批复百官的奏本。

赵高曾经是胡亥的老师，教给胡亥"书及狱律令法事"，两人关系密切。赵高原是赵国国君的远亲，自幼受宫刑，长大后进宫当宦官。他曾经犯大罪，秦始皇命蒙毅去审理，秉公执法的蒙毅判赵高死罪。秦始皇因赵高办事比较干练，又精通刑狱法令，所以就赦免了他。这时的赵高担心如果按秦始皇所云让公子扶苏即位，与扶苏关系密切的蒙恬、蒙毅兄弟就会得到宠信，并对他不利。这个时候，扶苏成了赵高的最大敌人。为此，赵高策划了一场夺嗣的争斗，决定把胡亥推上皇位。

赵高扣下皇帝的信件，游说胡亥道："皇上驾崩，没有遗诏封诸皇子为王而只赐信给长子扶苏。扶苏一到咸阳，就将即帝位。公子你却无尺寸之地可以立足，你想过该怎么办吗？"胡亥说："贤明的君主了解大臣，贤明的父亲了解儿子。我还有什么好说的？"赵高面露一丝奸笑说："现在皇位的归属取决于你、我和李斯三人，希望公子要抓住机会。'臣人与见臣于人，制人与见制于人'，怎可同日而语呢？"胡亥对赵高的奸计心存恐惧，但皇位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对他的诱惑实在太大了，也就不管那么多了，最后只是有点担心："现今父皇的遗体还在路上没有发丧，此事怎么对丞相说呢？"

赵高虽然也把李斯当做一大对手，但是在眼前的情势下，他知道没有丞相李斯的支持，他的阴谋是无法得逞的，遂去劝说李斯。李斯起初还以忠于君事自命，但赵高晓之以利说："无论才能、功劳、谋略、声望以及和扶苏的私人情谊，你李斯哪一点比蒙恬强？公子扶苏即位，必定宠信蒙氏，以蒙恬为丞相。这样，你的荣华富贵不仅没有了，而且你的子孙也将会受到伤害。只有公子胡亥，人非常仁慈可爱，轻钱财，重人才，在始皇的所有公子中没有谁比得上他。我认为继承皇位的应该是他，所以我特地来和你商议，把谁即皇位定下来。"出于对共同利益的考虑，李斯终于被赵高说服，同意照赵高的意思办。

三人狼狈为奸，对外宣称李斯接到始皇的诏书，立胡亥为太子。而原先处于强势地位的扶苏最终在赵高和李斯的攻守同盟中落败。

这种与竞争对方合作从而在多人博弈中取胜的策略，在职场、谈判场、商场及人际圈中均适用。

例如，可口可乐和百事可乐，在一般消费者看来，他们是饮料市场上两个水火不相容的对手，两家的市场竞争也可谓你死我活，似乎每家都希望对方忽然发生重大变故，而把市场份额拱手相让。但是多年来，这种局面让每一家都赚了个盆满钵满，而且从来没有因为竞争而使第三者异军突起。

其实我们认真分析一下就会发现，这两位饮料市场的龙头老大，实际上在进行着一种类似于剑客丙和乙之间的攻守同盟。他们真正的目标是消费者，以及那些虎视眈眈的后起之秀。只要有企业想进入碳酸饮料市场，他们就必须展开一场心照不宣的攻势，让挑战者知难而退，或者一败涂地。

坐山观虎斗，看着热闹捡便宜

在"枪手博弈"中，枪手丙的优势策略就是暂时按兵不动，因为另外两位枪手的第一枪都不会对准他，丙要做的就是"坐山观虎斗"，静待局势的发展变化，再进一步采取行动。

《史记·张仪列传》中有这样的话："两虎方且食牛，食甘必争，斗则大者伤、小者死；从伤而刺之，一举必有双虎之名。"这是"坐山观虎斗"的出处，它的意思是在进攻之时，不妨对敌我之间的各种利害关系进行灵活把握，这样才能用最省力的方法成为主动的一方，正是枪手博弈中枪手丙最佳策略的写照。

东汉末期，袁绍在仓亭被曹操打败之后，心情抑郁，不久便得病身亡。临死前，袁绍立幼子袁尚为继承人，任命其为大司马将军。曹操这时斗志正旺，亲率大军前来讨伐袁氏兄弟，企图一举平定河北。曹军以破竹之势攻占了黎阳，很快便兵临冀州城下。袁尚、袁潭、袁熙、高干等带领四路人马合力死守，曹操一连几天都攻打不下。

曹操的谋士郭嘉献计说："袁绍废长子立幼子，兄弟之间必然会为争夺权力相互争斗，各自树立自己的势力帮派，他们之间情况危急时刻还可相救，一旦危机解除就会彼此相互争斗。不如先举兵南下去攻打荆州，征讨刘表，等袁氏兄弟相互争斗发生变故之后，再来攻打他们，就能一举而定。"曹操认为郭嘉言之有理，便留下贾诩镇守黎阳，曹洪镇守官渡，自己则率军征讨刘表去了。果然，曹操大军一撤走，长子袁潭便同袁尚为争夺继承权大动干戈，互相残杀起来。袁潭打不过袁尚，派人向曹操求救。曹操乘机再次出兵北进，杀死袁潭，袁熙、袁尚逃往辽东投奔公孙康，曹军很快占领了河北。

平定河北之后，夏侯淳等人劝曹操说："辽东太守公孙康一直没有臣服我们。现在袁熙、袁尚又去投奔他，必定成为我们的后患。不如趁他们还没有防备之际就去讨伐，这样就能取得辽东了。"曹操却笑着说："不烦你们再次出兵了。几天之后，公孙康会把二袁的首级亲自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

送来。"诸将都不相信。没过几天，公孙康果然派人将袁熙和袁尚的首级送来了。众将大惊，都佩服曹操料事如神。曹操大笑说："果然不出奉孝所料！"说着，拿出郭嘉临死前留给他的一封信。郭嘉在信中写道："如果听说袁熙、袁尚去投靠辽东，主公千万不要加兵。公孙康一直担心袁氏被吞并之后，二袁去投奔他。倘若率兵去攻打他，他们肯定并力迎敌，欲速则不达；倘若慢慢地谋取，公孙康、袁氏兄弟必然会互相图谋对方。"

原来，袁绍在世之日就一直有吞并辽东之心，公孙康对袁氏家族恨之入骨。这次袁氏二兄弟去投奔，公孙康就存心想除掉他们，但又担心曹操引军攻打辽东，想利用二人助己一臂之力。所以，袁熙、袁尚二人来到辽东，公孙康并没有马上相见，而是派人迅速前去探听曹军的动静。当探子回报曹操并无攻打辽东之意时，公孙康立即将袁熙、袁尚斩首，使曹操兵不血刃便达到了目的。

曹操使用"隔岸观火"之计，"坐山观虎斗"，以微小的代价换取了胜利。

当敌方矛盾突出、相互倾轧的气氛越来越显露时，不可急于去"趁火打劫"。操之过急常常会促其形成暂时的联合，从而增强敌方的还击能力。故意让开一步，坐等敌方内部对抗矛盾发展以致出现互相残杀的动乱，就能达到削弱敌人、壮大自己的目的。

根据事情的变化采取不同的行动

相同的事情，别人做得很顺利，到你做的时候一定不要照搬，因为可能事情已经发生变化了。

事物都是处在不断地变化和发展之中，如果凡事都照搬教条，而不知随机应变，具体情况具体分析，那就难免失策。形势瞬息万变，波谲云诡，所以必须从实际出发，相机行事，照搬教条只能使人自食恶果。在付诸实践时也应灵活机动，切忌僵化不变，形而上学。

有这样一个历史故事：

战国时代，有施氏和孟氏两家邻居。

施家有两个儿子，一个儿子学文，一个儿子学武。学文的儿子去游说鲁国的国君，阐明了以仁道治国的道理，鲁国国君重用了他。那个学武的儿子去了楚国，那时楚国正好与邻邦作战，楚王见他武艺高强，有勇有谋，就提升他为军官。施家因两个儿子显贵，满门荣耀。

施氏的邻居孟氏也有两个儿子长大成人了。这两个儿子也是一个学文，一个学武。孟氏看见施氏的两个儿子都成才，就向施氏讨教，施氏向他说明了两个儿子的经历。孟氏记在心里。

孟氏回家以后，也向两个儿子传授机宜。于是，他那个学文的儿子就去了秦国，秦王当时正准备吞并各诸侯，对文道一点也听不进去，认为这是阻碍他的大业，就将这人砍掉了一只脚，逐出秦国。他学武的儿子到了赵国，赵国早已因为连年征战，民困国乏，厌烦了战争，这个儿子的尚武精神引起了赵王的厌烦，砍掉了他的一只胳膊，也逐出了赵国。

孟氏之子与邻居的儿子条件一样，却形成两种结果，这是为什么呢？

施氏后来听说了之后，说道："大凡能把握时机的就能昌盛，而断送时机的就会灭亡。你的儿子们跟我的儿子们学问一样，但建立的功业却大不相同。原因是他们错过了时机，并非他们在方法上有何错误。况且天下的道理并非永远是对的，天下的事情也非永远是错的。以前所用，今天或许就会被抛弃；今天被抛弃的，也许以后还会派上用场。这种用与不用，并无绝对的客观标准。一个人必须能够见机行事，懂得权衡变化，因为处世并无固定法则，这些都取决于智慧。假如智慧不足，即使拥有孔丘那么渊博的学问，拥有姜尚那么精湛的战术，也难免会遭遇挫折。"而孟家两个儿子正是不懂变化之道而遭此惨事的。

现实生活中，也有这样因时过境迁，自己却不能适应变化，重走老路，而导致自己生活不幸的情况发生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

曾经有这么一位妇女，20世纪50年代在大学读书时和一位男同学热恋了，但是后来这位男同学被划为右派，遣送到边疆劳动改造，他们的恋爱关系不得不中断了。20多年后他们又见面了，这位妇女也早已有了丈夫和孩子，家庭生活是愉快和睦的。但是当她看到这位昔日恋人至今还是孑然一身时，她被同情、追悔的心情支配着，和丈夫离了婚，和这位已经平反了的昔日恋人结了婚。

但是，这种结合并没有给她带来什么幸福，她反而更加痛苦了——一方面，她背上了对不起原来的丈夫和孩子的"十字架"，这个"十字架"比她过去对昔日恋人的思念和负疚之情还要重上许多倍；另一方面，她在重新结婚以后，发现这位昔日恋人的性格、脾气等许多方面和青年时代相比，已经有了很大变化，他们已经合不来了，但是这时，她已经是进退两难了。

职场也是如此，都要从变化的角度来考虑，如果依然按照过去的眼光、想法、办法来处理，就可能四处碰壁。所以，一定要面对现实，从变化的角度想问题，办事情。

出牌就要不按常规

商界有句名言："谁聪明谁才能赚，谁独特谁才能赢。"成功者之所以在众多的竞争者中一枝独秀，就是因为他们跳脱常理，不按常规出牌，找到自己的"聪明"和"独特"之处。

智利有一家独特的餐厅，除收款人与厨师外，一律使用动物服务员，顾客刚进餐厅，门前就有两只鹦鹉分别用英语、法语、西班牙语向顾客问好。然后，一只金丝猴殷勤地上前，为顾客脱下外套并挂在衣帽钩上。顾客落座之后，一只温顺的长耳犬立刻嘴叼菜单迎上前来，恭请顾客点菜。紧接着，两只身材高大，腰系围裙的长毛猴就会把美味的饮料与食品依次送上。等到顾客用餐完毕，金丝猴还会把客人的衣帽送还，并递上一个银盘，礼貌地索取餐费。

显然，这是一种十分独特的服务，由于只此一家别无分号，慕名者接踵而至，饭店效益极佳。

在印度的一些旅游区，经营者也有绝招，就是设法利用聪明的猴子招徕游客。

其特点是，在峰回路转的旅途中，每当旅游者迷失了方向，就会有身穿西装背心的猴子走来为你指引方向，充当导游；当旅游者饿了，只要用手拍拍肚子，猴子就会引你直奔餐厅；如果游客将手放在脑后做出睡觉的样子，猴子就会领你去找旅店；如果游客做出一个举杯畅饮的姿势，它们就会立刻为你指点酒吧的方向。

那么，这些猴子为何如此聪明？原来它们毕业于"猴子旅游专科学校"。在学校受过长达三年的"专业训练"。当游客留意这些猴子时，会发现它们皆持有真正的"合格证"，所穿背心的正面写有它们的名字，贴有照片，照片背后记录着它们的"毕业成绩"，而且，背心上还有一个专门用来收费的口袋。

如此奇猴，天下少见。自然就冲着这一点，旅游者纷纷而来并赞不绝口。

在日本鹿儿岛也有家新建的"有缘饭店"。虽然对面山上光秃秃的，但老板西村先生却极善经营，建店伊始就有过一个极漂亮的设计，这就是先通过新闻"广而告之"，登了一则极引人关注的"新婚植树广告"，广告称：凡新婚夫妇来此住宿，本饭店将免费提供各类优质树苗及植树工具，竭诚为新婚夫妇在此种植"新婚纪念树"提供一切方便。新婚夫妇离开后，本店还将派人精心呵护您的树苗，以备您再度光临时再回首再回忆。

果然，这一热心而独特的许诺吸引了众多欲结秦晋之好的青年男女。他们纷至沓来，不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仅种了树，而且年复一年地返回小住，“再回首再回忆”，再浇水再除虫，以示他们的爱天长地久——原来光秃秃的山头很快变得一片葱绿，鸟语花香，这里也迅速成了一处年轻人光顾的旅游胜地。

日常生活中，我们往往见于平常，行于平常，在平常中“泯然众人矣”，平平常常、普普通通只能让你沦为平庸之列，因而想要获取成功，就要不按常规出牌，走一条与众不同的道路，这样才能“万绿丛中一点红”，增强自身吸引力。

可是，在生活和工作中，多数人习惯了常规的做事方式，甚至抱残守缺，不进行变通，这样他们永远不会有新的突破，只能是逐渐“泯然于众”。其实，做到不按常规出牌并不难，只要我们不墨守成规，敢于变通，就会找到一条属于自己的独特道路。

此路不通，另寻他路

前进的道路上总会遇到一只又一只的拦路虎，按照正常思路，我们往往不得其法。既然无法冲过去，何不另外找寻一条路呢？解决问题并非无路可走，只是在有些时候，那条道路还尚未被发现。现实生活中，高智商的人做事未必高效，不懂变通也会让他们的高智商无用武之地。所以面对此路不通的情况，我们可以另寻他路，也许会找到一个合适的方法。

一个犹太人走进纽约的一家银行，来到贷款部。

“请问先生，我可以为你做点什么”经理一边问，一边打量着这个西装革履满身名牌的来者。

“我想借些钱。”

“好啊，你要借多少？”

“1 美元。”

“只需要 1 美元？”

“不错，只借 1 美元，不可以吗？”

“噢，当然，不过只要您有担保。”经理虽然有些惊奇，但是根据银行规定，犹太人的提议无法拒绝。

“好吧，这些做担保可以吗？”

犹太人接着从豪华的皮包里取出一堆股票、国债，等等，放在经理的写字台上。

“总共 50 万美元，够了吧？”

“当然，当然！不过，你真的只要借 1 美元吗？”经理疑惑地看着眼前的怪人。

“是的。”说着，犹太人接过了 1 美元。

“年息为 6%，只要您付出 6% 的利息，一年后归还，我们就可以把这些股票退还给您。”

“谢谢。”

犹太人说完准备离开银行。

但是经理越想越不明白，拥有 50 万美元的人，怎么会来银行借 1 美元，于是他慌慌张张地追上前去，对犹太人说：

“啊，这位先生……”

“有什么事吗？”

“我实在弄不清楚，你拥有 50 万美元，为什么只借 1 美元呢你不以为这样做你很吃亏吗？要是你想借 30、40 万元的话，我们也会很乐意……”

犹太人笑了：“我来纽约办些事情，可是这么多东西带在身上很不方便，但是保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些东西，一年只需要花 6 美分，租金简直是太便宜了。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于这位犹太人来说，他的目的是让那些股票、债券安全，而存放到保险箱无疑是个最"正常"的方法，但是对这个犹太人来说代价却太过昂贵，令他无法接受。于是他另辟蹊径，通过贷款1美元的新奇方法，让自己的巨额财富安全存放在银行。目的地一样，走的路却不同，而且是更便捷、代价更小的那条路。

换个思路，垃圾变美金

同样的事情，用一种思路来看，可能只是平常；但若换个思路，结果往往迥然不同！懂得变通的人，常常善于转换思路可以从看似平淡的事情中，找到巨大的商机！

在平常人看起来，不过是一钱不值的一堆垃圾，可是对于懂得变通的人来说，稍微换个思路，垃圾也能卖出美金的价钱。

1946年，休斯敦有一对做铜器生意的父子俩。一天，父亲问儿子："一磅铜的价格是多少？"儿子答："35美分。"父亲说："对，整个得克萨斯州都知道每磅铜的价格是35美分，但你应该说35美元。你试着把一磅铜做成门把看看。"

20年后，父亲死了，儿子独自经营铜器店。他做过铜鼓、做过瑞士钟表上的簧片、做过奥运会的奖牌。他曾把一磅铜卖到3500美元，这时他已是麦考尔公司的董事长了。

然而，真正使他扬名的，是纽约州的一堆垃圾。

1974年，美国政府为清理那些给自由女神像翻新扔下的废料，向社会广泛招标。但好几个月过去了，没人应标。正在法国旅行的儿子听说后，立即飞往纽约，看到自由女神像下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，未提任何条件，立即就签了字。

当时不少人对他的这一举动暗自发笑。因为在纽约州垃圾处理有严格的规定，弄不好会受到环保组织的起诉。

就在一些人等着看他的笑话时，他开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像；再把木头加工成木座；废铅、废铝做成纽约广场的钥匙。最后他甚至把从自由女神像身上扫下的灰尘都包装起来，出售给花店。

不到3个月时间，他将这堆废料变成了350万美元，每磅铜的价格整整翻了1万倍。

揭开"垃圾变黄金"的奥秘，背后往往是一些简单而实用的方法。一堆垃圾，经过简单的处理，身价倍增。

拨开迷雾，找寻阳光

没有绝望的形势，只有绝望的人。人生之中，困难与挫折在所难免，而阻碍我们的也往往不是这些困难，而是我们自己的思路。见到困难便退缩，手足无措，这样的人永远不会触摸到成功的阳光；而在困难面前，善于变通的人，就能做到"柳暗花明"。许多时候，阳光就藏在乌云之后，仅仅被乌云遮住双眼的人，整理思路，拨开重重迷雾，便能够成功地解决问题。

日本商界有位著名的企业家坪内寺夫，他是个很善于从迷雾背后找寻阳光的人，在他的手里，许多濒临倒闭的企业被他重新发掘出存活和发展的价值，最终又起死回生。

来岛造船公司从1949年就开始停产，3年后已经是负债累累，这期间也有过人想挽救来岛造船公司，可是均无果而终。1952年，在住友财团的请求下，坪内寺夫买下了来岛公司。坪内寺夫开始进行深入细致的市场调查。他发现来岛不能与三菱、石川岛等大企业相比，于是就考虑专门做小渔民的生意。这样，在业务上就避免了与大企业的冲突，同时也可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以拓展自己的领域。然后，坪内寺夫采取了 3 个措施。

第一，当时日本盛行夫妻二人驾一艘机帆船出海捕鱼的作业方式，政府又规定 500 吨以上的船必须聘请考试合格的船员、船长。小渔民肯定聘不起，也不愿意聘。坪内寺夫就把他生产的新渔船定在 499 吨，这就使购船的渔民省去了许多审批手续，买的人就大大增多。

第二，坪内寺夫考虑到许多渔民比较穷，无法买一艘渔船。坪内寺夫就推出 5 年内分期付款的方法，使多数渔民都有能力购置新船。

第三，又由于渔民平日都在船上，四处漂泊，只有节日才在家里休息。坪内寺夫就发动全体员工在节日期间分头深入到各渔村，挨家挨户地推销。

通过这些措施，来岛公司生产的新渔船销售得很快。这样，不仅有力地促进了爱媛县的渔业生产，使之很快成为日本第二大捕鱼县，而且来岛也起死回生，发展壮大。短短 8 年，来岛造船量跃居日本造船业的第 5 位，世界船业的第 22 位。

去挽救已停产 3 年、负债累累的来岛造船公司，光有魄力远远不够，还要有足够的智慧，行出一条与前人不同的路子来。当时的来岛公司可以说是迷雾重重，大家都只看见一片黑暗。但是坪内寺夫却有针对性地采取措施，发挥来岛公司的强项，避开硬碰硬的竞争冲突，终于挽救了来岛造船公司并使之发展壮大。

优秀的人在困难来临时，不是推诿、抱怨、灰心丧气，而是懂得变通努力寻找方法，他们坚信，眼前的迷雾只是暂时的，任何事情都能够解决，只要不被眼前的问题所吓倒，一步一步整理思路，就能够“守得云开见月明”，找到成功的方向和道路。

“除了妻儿，一切都要变”

生活是无情的，它不允许任何人停止前进的步伐，否则就会被它抛弃。这种情况下，唯一的应变之道就是快速适应变化。随着情况的变化而变化，甚至在情况变化之前改变，这样才能制胜、无敌。

IT 业界流传着韩国三星集团总裁李健熙的一句名言：“除了妻儿，一切都要变。”这句话，也正是当年李健熙下定决心带领三星集团励精图治、发奋改革的真实写照。

1987 年，李健熙从父亲李秉手中接过三星集团这个大摊子，1993 年开始重塑三星，并且提出了这个“除了妻儿，一切都要变”的口号。

当时，李健熙决心“给沉睡中的三星一剂猛药，一个改革的信号弹”。于是，变革就从改变上下班工作时间开始，将原来的“朝九晚五”变成“朝七晚四”，20 万员工都将提前两小时上班。进行这种大规模的变革会遇到很多方面的阻力，但是李健熙相信，如果下不了这个决心，振兴三星的日子就会遥不可及。

三星人从此意识到“改革开始了”，很多人从以前的闲散的心态中恢复过来，开始利用早下班的时间学习外语、培训进修，这些努力为日后三星集团扩展海外市场打下了坚实的基础。

1997 年时，韩国受到东南亚金融危机的强烈影响，很多韩国大企业纷纷破产倒闭，举国上下损失严重，三星集团也难免受到影响。危机重重下，李健熙决心再次重整三星，他对员工说：“为了公司，生命、财产，甚至名誉都可以抛弃。”

李健熙拥有如此强烈的危机感与决心，在他的带领下，三星集团制定了明确的战略方向，坚定不移地执行战略，变革在不断推进，影响深远。

直到 2002 年年底，三星集团已经跻身全球 IT 行业前 20 名，连一向骄傲的索尼都为之折服。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"除了妻儿，一切都要变"是一种变化的决心，也是一种应对市场变化的信念和心态。失去了"变化"的心态，无论曾经有多么辉煌，也无法抵挡竞争的浪潮，终将被湮灭。

变麻烦为机会

不惧怕麻烦，甚至把麻烦看做一种机会，这样的人实在是变通中的高手。胆怯的人害怕麻烦，懒惰的人躲避麻烦，聪明的人解决麻烦，而拥有大智慧的人，则巧妙地变麻烦为机会，去利用麻烦。

一天，公司仓库保管员叶名上顶楼大房间里去取东西。他打开门一看，只见密密麻麻的一大群鸽子停在这间房里，到处是鸽子粪、羽毛。

这名保管员想把鸽子轰出去，可是又怕弄乱了仓库，于是就把这件事汇报给了总经理。总经理一听，也想不出可以妥善处理掉鸽子的办法，正在一片沉默之时，一个主意涌上了总经理心头，既然解决不掉，何不加以利用呢?

于是他们立即打电话给动物保护委员会，请他们迅速派人前来协助处理这件有关保护动物的"大事"。

动物保护委员会也从未听说过如此稀奇的事，立即派人带上工具前往大楼捕捉鸽子。

与此同时，公司又电告各大小电台、报纸等媒体，说在本公司总部大楼发生了一件以前从未发生过的有趣而又有重大意义的捕捉鸽子"事件"。报社、电台等新闻机构纷纷派出记者现场采访和报道。

房间里为什么会聚集这么多的鸽子难道这是动物世界的神秘现象这些疑问吸引着众多的市民，他们都想了解这一事件的情况。

这家公司把这件事演变成了人们茶余饭后的谈话资料。人们每天都收看收听有关的新闻报道，每天都议论。

从捕捉第一只鸽子起，到最后一只鸽子落网，花了三天时间，各新闻媒介也对捕捉鸽子的事件进行了连续报道。

到最后一天，他们还别出心裁地搞了一个盛大而隆重的"鸽子放生活动"，邀请了许多人参加。电台以直播的形式报道了这一事件，影响之大可想而知。

他们还在公司内部成立了一个动物保护协会分会，扩大公司这次事件所获得的影响。他们还制造了纪念章，以纪念这次奇特事件。许多动物爱好者争相收藏，他们知道这种纪念章很有收藏价值，将来一定会增值。这些都扩大了联合碳化物公司的影响。

他们预料到"保护动物"这一普遍得到认同的观念会流向社会各个领域，变成其他商品，如介绍动物的电视节目；图书、或动物悦耳的叫声的录音带，动物笼子、动物饲料、宠物交易等商品都会引起一阵热潮；许多商品制成动物形状，或与动物有关，或是贴上有动物的商标、确定商品名称就用动物的名字。这些都有潜在的利润，这些都是可以开发的点子。

后来他们在动物保护上做了许多工作，如拍摄电视节目，出版书籍、录音带，举办活动等。在保护动物的宣传同时，再次提高了这家公司的知名度。

在卓越的人眼中，麻烦永远不是"无法完成"的代言人，而是"机遇"的乔装者。

无论所面对的麻烦多么难以解决，卓越的人都会做出冷静、清晰的分析，然后积极行动，让隐藏于问题背后的机会浮出水面。当麻烦出现时，积极应对、巧妙利用，就可以转化为好的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20 要生存就要比对手跑得快

用“相对速度”求生存

两个人一起去山里面游玩，结果遇到了一只熊，他们都十分害怕。其中的一个人弯腰下去把鞋带系好，做好逃跑的准备，另一个人对他说：“你这样是没有用的，你不可能跑得比熊快。”那个准备跑的人回答说：“我不需要跑得比熊快，我只要跑得比你快就行了。”

这个故事告诉我们：当面临别无选择的时候，我们只有力争比对手跑得快，才能让自己获得“囚徒困境”下可能最好的处境。

在这个“朋友和熊”的故事里面，那个准备逃跑的人面临的选择有以下几个：选择A——不逃跑，被熊吃掉；选择B——逃跑，被熊吃掉；选择C——逃跑，得以生还。在这些选择里面，如果选择逃跑，会有生还的机会，而他的朋友也有同样的几个选择。对于选择逃跑的人来说，只要他选择了逃跑，就会有生还的机会，而他的朋友选择不逃跑，生还的机会自然属于他；朋友选择逃跑，就需要一个附加的条件——他跑得比自己的朋友快，这样才会生还。所以，在这一博弈过程中，他只有用“相对速度”才能够求得生存。

在这里，我们姑且不要去谈论道义上的问题。在残酷的生存竞争中，知道谁是你真正的竞争对手非常关键。有时候你干得不一定比“敌人”好，但至少要比同事强。今天与昨天相比，我们很容易满足，因为我们可以看到自己的进步，这是必要的。但我们还要同别人比，看看自己的相对速度。

很多时候，我们心里会想：我已经努力改进了，也取得了不小的进步，可以放松一下了。自己与自己的过去比，是完全应该和必要的，我们应该看到自己的进步，坚定自己前行的信心，但是请别忘了，还要抬头看看四周：他们干得怎么样，是否跑得比我快，有没有值得我学习的地方？

我们知道，故事中系鞋带的人的绝对速度并不重要，相对速度却很关键，他只要跑得比朋友快，就不会葬身熊腹。在这个世界上，我们要想确定自己的位置，必须采用参照物，人都是在比较中生存的。换句话说，就如同我们一群人后边追着一群狼，只要你跑不过别人，倒霉的就是你，尽管你已然跑出了自己最好的成绩，也只能在狼嘴中喃喃自语：我死而无憾了。生存、发展的机会可能只有有限的名额，往往会有一大群人去拼抢，你只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是尽力是不够的。

竞争中，要生存，要优秀，就要比对手跑得快！

利益本是无情物，化作利剑不认亲

囚徒困境之所以会出现，是因为在这种博弈模型中，每个局中人都以利益为第一参考因素。追求利益是人的本性，许多人在博弈过程中都是自私的，有时甚至为了自己的私利而不惜一切代价，有句俗话叫“为达目的，不择手段”，说的就是这个意思。

正是因为人的自私性，所以会在诸多事情上遇到囚徒困境的难题。因为每个人在涉及利益的根本问题时，往往不考虑别人，只考虑自己。人性对自己的考虑有时会冲破道德的底线，甚至让我们震惊。

武则天虽然是唐太宗李世民的才人，因其美貌可人却深得太子李治的欢心。但在唐太宗临死之际，武则天不得不到感业寺做了尼姑。唐太宗死后三年，王皇后与萧淑妃争风吃醋，皇后想借武则天的魅力扳倒萧淑妃，所以便劝唐高宗李治把武则天再度接回宫里。

王皇后接武则天回宫也是为了自己的私利，她与萧淑妃的博弈中，谁也不肯与对方合作，以至于到了必须要把一方扳倒的局面，而此时的武则天成了王皇后博弈的一颗棋子。武则天既然参加到游戏之中，以她的个性，绝不甘居于人下。于是开始代替萧淑妃成了这场宫廷博弈的局中人之一。

武则天聪明伶俐，对王皇后谦卑有礼，对唐高宗百般逢迎，不久被封为昭仪。王皇后想挤掉萧淑妃的意图很快也就实现了。但是，武昭仪既已扳倒了一个萧妃，接下来的一个目标便要扳倒王皇后了。为了扳倒王皇后，武则天可谓费尽心机，最后竟以自己亲生女儿的性命做赌注，来达到自己的目的。

王皇后性情暴躁，对宫女们要求严厉。其母亲柳氏因贵为皇后之母，出入后宫毫不顾忌礼节，因此宫女们多有怨言。而武则天又总是乘机笼络王皇后的侍者，使这些侍者向武则天靠拢。宫人甘做武氏耳目爪牙，王皇后的一举一动便都在武昭仪的掌握之中。无奈不论武则天怎样巧舌如簧，夸大皇后过错，劝高宗废掉王皇后，唐高宗始终不肯听从。因为唐高宗虽不喜欢王皇后，但绝无废后念头。机敏的武则天开始明白，劝说高宗废后是不明智的，必须让他亲自做出决定。

公元654年，武昭仪怀胎十月，满望生个儿子好继大统，不料生下的竟是个女儿。大失所望之后，武昭仪忽然想出了一个让唐高宗自己推断、下决心废掉王皇后的计策来。

一日，武昭仪在宫中闲坐，忽报皇后驾到。武氏便叫过宫女密嘱数语，自己却闪入侧室躲着。王皇后见武氏不在，便坐下等候，蓦地听床上婴儿啼哭，就抱起来哄了一阵，待婴儿又睡着后才放回床上，离宫回到自己住处。

武则天见皇后已回，就从侧室出来，偷偷走到床前，咬牙将女儿掐死。

唐高宗每日退朝，必至武氏处谈情。不一会儿，便有使者来报皇帝驾临。武氏与平日一样，采花恭迎，谈笑献媚。过了一会儿，唐高宗对着床问武氏：“女儿还在熟睡？”武氏故意回答说：“熟睡已多时，现在该让她醒过来了。”便令侍女去抱起来。

那侍女启被一瞧，吓得半晌说不出话来。武氏故意催促：“莫非还是熟睡？赶快抱起便醒了！”那侍女才说了个“不”字，武氏故意装作不解，自己前去抱孩子，手还未碰及女婴，口中却已号哭起来。

唐高宗被弄得莫名其妙，走近床去仔细察看，才知道那活泼泼的宝贝女儿已变作一个死孩子，高宗难过得泪流满面。

武氏故意哭着问侍女道：“我往御花园采花，不过片刻工夫，好好的一个女孩，怎会被闷死？莫非你们与我有仇，谋杀我女儿么？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

众侍女慌忙跪下，齐称不敢。

武氏又道："你等若都是好人，难道有鬼来谋命么？"

众侍女这才恍然大悟，一片声道："只有正宫娘娘到此来过，婴儿啼哭时她还抱起来哄逗了一会儿。小孩没声息时她才走。"

武氏顿时哭得泪人儿一般，慨叹自己命苦。唐高宗却已坚信王皇后下毒手谋杀了自己的亲生女儿，断然决定要废去王皇后。这时，武氏又故意说："废后是件大事，陛下不可随便决定，尚须与大臣们好好商议。王皇后只是对妾不满，宁可逐妾也不能废后呀！"

然而，唐高宗自己推断的事，哪是他人可劝回的呢？他对武氏说："朕意已决，卿勿再言！"

武氏表面一片茫然，内心却通明剔透、无比高兴……

在我们这个最重视伦理道德的国家，儒家一贯提倡父慈子孝、兄友弟悌，甚至还要扩展到政治领域，便是"忠"。历史统治者也大多标榜以孝治国，有的皇帝谥号之前总要加个"孝"字，如孝武帝等。可是，这种道德说教在利益面前，有时显得苍白无力。

利益驱使着局中人抛弃亲情，只是一心想实现自己的目标。在博弈游戏中，利益本是无情物，化作利剑不认亲。这就要求我们处处需留心，处处需小心，害人之心不可有，但防人之心不可无。

给契约配上"剑"，让它迅速生效

李老师是某班辅导员，他经常组织本班同学参加集体活动，比如郊游。但在组织的过程中，他遇到了一个棘手的问题。在一次集体活动中，李老师通知全班同学早上 8 ： 00 到校门口集合。结果有几个同学拖拖拉拉，导致大家 8 ： 15 才出发，使大家浪费了一刻钟时间。

于是在此后的集体活动中，李老师改变了策略，虽然真实的集合时间仍是 8 ： 00，但是他通知大家 7 ： 45 集合，结果最晚的几个同学也在 8 ： 00 赶到了，从而使大家得以准时出发。李老师对自己的策略很满意。

但是时间久了，同学们都发现了李老师通知的集合时间故意提前，甚至可以根据李老师的通知猜测出真实的集合时间。因此，每当李老师通知 7 ： 45 集合时，大家仍然按照真实的集合时间，也就是 8：00 来做安排，结果有几个同学在 8：00 后才赶来。而那些准时即 7：45 到达集合地点的同学都开始抱怨，进而也变得不那么守时了。

李老师再一次陷入了如何定时的烦恼。

在上面的故事中，存在着老师与学生、学生与学生之间的博弈，在这场博弈中，老师要想破解学生迟到的困局，可以有两个选择：一是只要过了集合的时间，就不再等下去，让迟到的同学独自承担责任。这种相应的惩罚会给迟到的同学造成很大的损失，他们就不会再迟到了。二是如果迟到的学生比较多，那么等某个数量的学生到齐以后马上出发，而让迟到时间过长的那些同学承担责任。

在生活中，一般来说都是博弈双方合作时所得收益最大，但若一方不遵守合作约定，必定是另一方合作者吃亏。所以需要引入惩罚机制：谁违约，就要处罚他，使他不敢违约。一位玩家之所以会与另外一位合作，只是因为他知道，如果他今天被骗，明天还能对欺骗实施惩罚。

只有对不合作的人进行惩罚，违约的问题才能解决。一句话，也就是制定一份带"剑"的契约，用惩罚来保证合作。

每一个鼓励合作、运行良好的组织，通常都少不了一种惩罚违约作弊行为的机制。

众所周知，黑手党组织严密，对待背叛者的惩罚非常残忍。一个黑手党成员告发别的黑手党成员，一定会被组织谋杀。所以，有时警察会威胁毒贩说要释放他以让其坦白。这种威

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胁的作用在于，一旦他被释放，他在外面的同伙会认为他招了，肯定不会放过他。

但是，这里需要注意的一个问题是，惩罚机制的建立只是保证合作的第一步，合作能否达成的关键还在于惩罚机制所设置的威胁是否具有可信度。

美国普林斯顿大学的古尔教授曾经用下面这则例子说明了威胁的可信度问题。

两兄弟老是为玩具吵架，哥哥老是抢弟弟的玩具。

不耐烦的父亲宣布政策：好好去玩，不要吵我；不然的话，不管你们谁向我告状，我把你们两个都关起来。

被关起来与没有玩具相比，情况更加糟糕，现在，哥哥又把弟弟的玩具抢去了，弟弟没有办法，只好说："快把玩具还给我，不然我要告诉爸爸。"

哥哥想，你真的告诉爸爸，我是要倒霉的，可是你不告状只不过没玩具玩，告了状却要被关起来，告状会使你的境况变得更坏，所以你不会告状。因此，哥哥对弟弟的警告置之不理。

如果弟弟是会计算自己利益的理性人，他还是会选择忍气吞声的。

可见，合约能否被双方执行，关键还在于威胁要有可信性。那么，你下次在制定合约的时候，千万别忘记配上"剑"哦！

麻痹对手，抢得先机

在竞争对手面前，利用有效的方式麻痹对方，令其放松警惕，常常能抢得制胜的先机。

明武宗因为自己没有儿子，所以在病死前，决定让两个亲王中的一个继位，然而究竟立谁为好呢？他想了一个法子，立下遗诏，同时给两个亲王发出。遗诏中规定：先到京者为君，后到京者为臣。这两个亲王，一个是冀王，冀王府在河北，离北京只有一二百里；另一个是兴王，兴王府在湖广，离北京有一两千里。如此同时下诏，等兴王府接到诏书的时候，冀王也早就入京为君了，可见武宗想立的是冀王，而不是兴王。然而结果是，兴王抢先入京做了皇帝。这是何故呢？

事实上，当兴王府接到诏书的时候，冀王已经在入都称帝的途中了。兴王朱厚熜听到这个消息，心灰意冷，打消了当皇帝的念头。

一天，他百无聊赖地在大街转悠，遇到一个摆地摊测字的先生。这测字先生见朱厚熜走来，便迎上前笑着说："看您福人贵相，何不测一字来看看！"

朱厚熜道："再贵相到此时又有什么用呢"

测字先生道："您测测看看！"朱厚熜盛情难却，便让其测一"问"字。

测字先生看了他写的字后，忽然跪倒在地，向他祝贺道："我看出来了，您一定是千岁，这个'问'（問）字从中间拆开，左看是君，右看还是君，您马上就要当皇帝了。"

朱厚熜道："可惜为时已晚，皇帝已经上路，可能现在已经入京了。"

测字先生说道："有福不忙，无福跑断肠。如果您答应让我当丞相，我就担保让你当上皇帝。"

朱厚熜一听十分高兴，忙问："请问先生大名？"

测字先生说："小民严嵩。"

朱厚熜说道："咱们一言为定，本王如果当了皇帝，一定封你为相。"严嵩当即叩头谢封。

朱厚熜带严嵩来到王府，写好封严嵩为相的"圣旨"，然后就问严嵩如何称帝。严嵩笑着说："臣已知王爷接到诏书，也已探听到冀王已经接诏上路。他虽离京很近，却自以为帝位非自己莫属，便要大张旗鼓地进京，沿途官员自然都要挽留接风，然后送行，如今半个月都过去了，他们才走了不到百里的路程。照此下去，再有半个月，也不一定能到京城。因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此，王爷若火速入京，还来得及。为防止途中停留，您可扮成'钦犯'，日夜兼程，马不停蹄，由臣下相陪，最迟不过六七天便可以入京，就一定能出其不意地抢在冀王前面称帝。"朱厚璁听罢，拍案叫绝，当即打点入京。

兴王朱厚璁来到京都，恰遇众大臣出城迎接。他由东安门入居文华殿，由张太后传出懿旨，由众臣簇拥到奉天殿即位，这就是明世宗，改次年为嘉靖元年，大赦天下。而那位测字先生严嵩，也因此被召入朝为相。

历史常有惊人相似的一幕。在此两千年以前的齐国也发生了这样的事情：

管仲和鲍叔牙是十分友好的朋友，分别在齐襄公的两个儿子公子纠和公子小白手下做事。公子纠和公子小白是同父异母兄弟。由于襄公昏庸无道，两兄弟和大臣纷纷避走他国。管仲保护公子纠到了鲁国，鲍叔牙则随同公子小白逃亡吕国。公元前 686 年，齐国爆发内乱，襄公被杀，公子小白和公子纠两人立刻动身，准备回国即位。两路人马途中相遇，管仲眼明手快，对准公子小白当胸就是一箭，小白应声倒下。管仲以为公子小白已死，便护卫公子纠不慌不忙地赶路。等六天路程走完，回到临淄，才知小白竟已先到，并即位为君，称为齐桓公。

公子小白为何没有死呢？原来管仲那支箭恰恰射在小白腰带的铜质带钩上，小白毫发无伤，但小白却借机中箭倒下装死，使得管仲误以为竞争对手已死，便放松了警惕，贻误了时机。等管仲和公子纠一走，公子小白便日夜兼程，赶往临淄，抢在了公子纠前面。

审时度势，把握良机

机遇对每个人来说都是稍纵即逝的，只有善于把握者，才能利用良机成大事。

公元前 208 年，秦将章邯率军攻打赵国巨鹿。赵王歇向楚国求救。楚怀王任命宋义为上将军，项羽为次将军，率军去营救赵国。楚军到达安阳后，宋义畏缩不前，驻留此地长达四十六天之久。项羽劝说宋义立即攻秦救赵，被宋义拒绝了。当时天寒多雨，将士挨冻受饿，痛苦不堪。而宋义却亲自跑到无盐大摆宴席，为自己的儿子到齐国做相送行，并借机扩展个人势力。

乘宋义离开之际，项羽鼓动将士们说："我们奉命攻打秦军，救援赵国，现在却留在这里不能前进。这里遇到灾荒，将士只能吃个半饱，军中存粮也不多。上将军对此丝毫不放在心上，只顾饮酒作乐，根本没想到要率军去赵国征粮，并与赵军合力抗秦，反而美其名曰'等待秦军疲惫之机再打'。如果强大的秦国攻击刚刚复国不久的赵国，必然能把赵国灭掉。赵国灭掉之后，秦军只会更加强大，根本无机可乘。况且我军刚刚在定陶吃了大败仗，大王正坐卧不安，国家安危，就在此一举了。将全军交给上将军指挥，不料上将军却如此不爱惜将士，只顾徇私，这样的人怎么能做社稷之臣！"

项羽的话立刻在全军中引起共鸣。当宋义返回安阳时，项羽乘机将其杀死，然后号令全军，说道："宋义与齐国密谋反楚，楚王命令我将其杀死！"将士上下无不服从。消息传回国内，楚怀王只好正式任命项羽为上将军去营救赵国。此后，项羽破釜沉舟，九战九捷，歼灭了秦军主力，解除了巨鹿之围。

楚怀王是秦末农民起义军首领项梁听从谋士范增之计拥立的。楚怀王名为皇帝，实为傀儡。但他趁项梁战死后，在彭城（今江西徐州）夺取项羽、吕臣的兵权，改用宋义为上将军，项羽当然心怀不满，伺机夺回兵权。而这时的形势，正是动手发动兵变的好时机：一方面宋义在紧急关头，徇私误国，违背军令，贻误战机，罪该问斩；另一方面，士兵在寒风冷雨中煎熬，而宋义却饮酒作乐，大摆宴席，士兵的反叛心理经项羽一鼓动就旺盛起来了。于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是，杀宋义、取兵权的主客观条件一应俱全，项羽审时度势，把握住了时机。项羽既杀了宋义，夺取了兵权，又歼灭了秦军，解除了巨鹿之围，可谓一箭双雕，两全其美。

先下手为强，后下手遭殃

害人之心不可有，防人之心不可无。只有防患于未然，才能够免受其害。

楚国的春申君黄歇，门下有三千门客，是战国著名的"四公子"之一。当时楚国考烈王没有子女，春申君就四处搜寻美女献给楚王。当时有个赵国人，叫李园，他有个妹妹长得很漂亮。李园本想把妹妹献给楚王，但是他临时改变了主意，把妹妹献给了春申君。

春申君宠幸这个美女，没过多久，她就怀孕了。美人想到了一条妙计，和她哥哥偷偷商量后，对春申君说："夫君，楚王跟您的感情真是好啊！"春申君动情地说："是啊，我和楚王的感情就连亲兄弟也比不上。"美人又说："可是楚王没有儿子，他死后只有让自己的亲兄弟做国君。新国君一定只重用自己身边的人，哪轮得到您呢，而且您现在的地位这么高，肯定有对楚王的兄弟不够礼貌的地方，那您的处境岂不是更危险了吗？"春申君听了，说："是呀，可是又有什么办法呢？"美女眨了眨眼睛，说："办法倒是有一个。我已经怀孕了，如果楚王现在喜欢上我，那我生下的孩子就可以当上国君。那您就不用担心以后的前途啦。"

春申君照这个美女说的，把她献给了楚王。美女果然很快就得到了楚王的宠爱。后来，这个美女在王宫生了一个男孩。随后这孩子被立为太子，美女也就当上了王后。楚王又提拔她的哥哥李园当了高官。但是，李园是个有野心的人，他一来想夺取春申君的权位，二来也怕春申君泄露秘密，便在私底下养了许多杀手，计划伺机杀他灭口。

此时的春申君还蒙在鼓里。他的一个门客朱英对他说："您做楚国的丞相已经二十多年了，一人之下，万人之上。有一天楚王死了，您就要辅佐年幼的太子，直到他长大成人。这是您的福气，但这其中也可能隐藏着灾祸。正所谓祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。"春申君没有将他的话放在心上，满不在乎地说："我现在过得很好啊，至于将来，会有什么不幸呢？"朱英忧心忡忡地说："李园一直想夺取您手中的权力，他早就偷偷养了许多杀手，只等楚王一死，便将矛头指向您。这就是我说的灾祸啊。不过，现在挽救还来得及，您只要先把我派到楚王的身边，替您干掉李园，先下手为强，免除您的后顾之忧。"春申君听了，哈哈一笑，拍拍朱英的肩膀说："先生多虑了。我了解李园，他是个胆小、温和的人，我又一直对他那么好，他不会做出什么对不起我的事。"

过了十几天，楚考烈王死了。李园先到宫里，安排杀手埋伏在宫门内。春申君匆忙进宫，刚走进宫门，李园的杀手就从两旁杀出来。春申君还没来得及喊救命，头就被割了下来，连他的家人也没能逃过这场血光之灾。

战国四公子之一的春申君就这样被杀掉了，更为悲惨的是他可能到死也不知道是谁杀死他的，因为在他印象中，李园是胆小温和且自己对其有恩的人。

毛遂自荐，"秀"出自己

历代名人的实践表明，是否善于自我推荐，结果是大不相同的。

毛遂在平原君门下已经三年了，一直默默无闻，总得不到施展才能的机会。

一次，碰上秦国大举进攻赵国，秦军将赵国都城邯郸团团围住，情况十分危急，赵王只好派平原君赶紧出使楚国，向楚国求救。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

平原君到楚国去之前，召集他所有的门客商议，决定从这千余名门客中挑选出二十名能文善武、足智多谋的人随同前往。他挑来挑去最终只有十九人合乎条件，还差一人却怎么挑也总觉得不满意。

这时，只见毛遂主动站了出来说："我愿随平原君前往楚国，哪怕是凑个数！"

平原君一看，是平常不曾注意的毛遂，不大以为然，只是婉转地说："你到我门下已经三年了，从未听到有人在我面前称赞过你，可见你并无什么过人之处。一个有才能的人在世上，就好像锥子装在口袋里，锥子尖很快就会穿破口袋钻出来，人们很快就能发现他。而你一直未能出头露面显示你的本事，我怎么能够带上没有本事的人同我去楚国行使如此重大的使命呢"

毛遂并不生气，他心平气和地据理力争说："您说的并不全对。我之所以没有像锥子从口袋里钻出锥尖，是因为我从来就没有像锥子一样放进您的口袋里呀。如果您早就将我这把锥子放进口袋，我敢说，我不仅是锥尖子钻出口袋的问题，我会连整个锥子都像麦穗子一样全部露出来。"

平原君觉得毛遂说得很有道理且气度不凡，便答应毛遂作为自己的随从，连夜赶往楚国。

到达楚国，已是早晨。平原君立即拜见楚王，跟他商讨出兵救赵的事情。

这次商谈很不顺利，从早上一直谈到了中午，还没有一丝进展。面对这种情况，随同前往的二十个人中有十九个只知道干着急，在台下直跺脚、摇头、埋怨。惟有毛遂，眼看时间不等人，机会不可错过，只见他一手提剑，大踏步跨到台上，面对盛气凌人的楚王，毛遂毫不胆怯。他两眼逼视着楚王，慷慨陈词，申明大义，他从赵楚两国的关系谈到这次救援赵国的意义，对楚王晓之以理、动之以情。他的凛然正气使楚王惊叹佩服，他对两国利害关系的分析深深打动了楚王的心。通过毛遂的劝说，楚王终于被说服了，当天下午便与平原君缔结盟约。很快，楚王派军队支援赵国，赵国于是解围。

事后，平原君深感愧疚地说："毛遂原来真是个了不起的人啊！他的三寸不烂之舌，真抵得过百万大军呀！可是以前我竟没发现他。若不是毛先生挺身而出，我可要埋没一个人才呢！"

清朝的和坤可谓是自我推荐的高手。

和坤虽然家世不佳，但有股聪明劲，好读书，史书上说他少贫无籍，为文生员，在官学中读四书五经。他对汉族文化和历史有所了解，对中原的地理沿革、风土人情、文坛掌故都很留心，而且生性乖巧，能说会道，还爱耍些小聪明。

和坤粗通中原文化，这点知识帮了他的大忙。还在给乾隆帝当銮仪卫听差时，就因读过四书五经而受到乾隆帝的喜爱。

有一次，和坤在乾隆帝的轿前听差。乾隆的大驾急于启程，仓促间找不到黄龙伴盖。乾隆帝发了脾气，问道："这是谁的过错？"銮仪卫的轿夫、侍卫你看我、我看你，不知怎么回答，也不知该怎么办好，这时和坤却应声答道："典守者不得辞其责！"

乾隆看了看这个说话的人，见他长得眉目清秀，仪态俊雅，回答时口齿清楚，语言文雅，对他颇有几分好感。心想，听差的行列中，竟有这样才气的人。问起来，才知道他是满洲官学的生员，名叫和坤。

清代从圣祖康熙开始就很重视程朱理学，很重视文化教育和思想统治的作用，学堂里一律把四书作为必读教材，科举考试的经典。

此时，乾隆坐在銮舆中，一边走着，一边询问和坤一些四书中的问题，和坤一一作答。乾隆听了，十分满意。从此，乾隆让和坤总管仪仗队，不久又升为侍卫。这官虽然不算大，但很重要，宫中的事务差不多都由他管理。

且不评论和在历史上的功过是非，他这种勇于推销自我、适时表现的精神是值得我们借鉴的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

收放结合，才能把人牢牢制住

古人云："一张一弛，文武之道。"用到驭人方面，只有懂得收放分寸的人，才能将主动权稳固地把握于己身。

刘秀当上东汉开国皇帝后，有一段时间很是忧郁。群臣见皇帝不开心，一时议论纷纷，不明所以。

一日，刘秀的宠妃见他有忧，怯生生地进言说："陛下愁眉不展，妾深为焦虑，妾能为陛下分忧吗？"

刘秀苦笑一声，怅怅道："朕忧心国事，你何能分忧，俗话说，治天下当用治天下匠，朕是忧心朝中功臣武将虽多，但治天下匠的文士太少了，这种状况不改变，怎么行呢？"

宠妃于是建议说："天下不乏文人大儒，陛下只要下诏察问、寻访，终有所获的。"

刘秀深以为然，于是派人多方访求，重礼征聘。不久，卓茂、伏湛等名儒就相继入朝，刘秀这才高兴起来。

刘秀任命卓茂做太傅，封他为褒德侯，食二千户的租税，并赏赐他几枝车马，一套衣服、丝绵五百斤。后来，又让卓茂的长子卓戎做了太中大夫，次子卓崇做了中郎，给事黄门。

伏湛是著名的儒生和西汉的旧臣，刘秀任命他为尚书，让他掌管制定朝廷的制度。

卓茂和伏湛深感刘秀的大恩，他们曾对刘秀推辞说："我们不过是一介书生，为汉室的建立未立寸功，陛下这般重用我们，只怕功臣勋将不服，于陛下不利。为了朝廷的大计，陛下还是降低我们的官位为好，我们无论身任何职，都会为陛下誓死效命的。"

刘秀让他们放心任事，心里却也思虑如何说服功臣朝臣，他决心既定，便有意对朝中的功臣们说："你们为国家的建立立下大功，朕无论何时都会记挂在心。不过，治理国家和打天下不同了，朕任用一些儒士参与治国，这也是形势使然啊，望你们不要误会。"

尽管如此，一些功臣还是对刘秀任用儒士不满，他们有的上书给刘秀，开宗明义地表达了自己的反对之意，奏章中说："臣等舍生忘死追随陛下征战，虽不为求名求利，却也不忍见陛下被腐儒愚弄。儒士贪生怕死，只会搅动唇舌，陛下若是听信了他们的花言巧语，又有何助呢儒士向来缺少忠心，万一他们弄权生事，就是大患。臣等一片忠心，虽读书不多，但忠心可靠，陛下不可轻易放弃啊。"

刘秀见功臣言辞激烈，于是更加重视起来，他把功臣召集到一处，耐心地对他们说："事关国家大事，朕自有明断，非他人可以改变。在此，朕是不会人言亦言的。你们劳苦功高，但也要明白'功成身退'的道理，如一味地恃功自傲，不知满足，不仅于国不利，对你们也全无好处。何况人生在世，若能富贵无忧，当是大乐了，为什么总要贪恋权势呢？望你们三思。"

刘秀当皇帝的第二年，就开始逐渐对功臣封侯。封侯地位尊崇，但刘秀很少授予他们实权。有实权的，刘秀也渐渐压抑他们的权力，进而夺去他们的权力。

大将军邓禹被封为梁侯，他又担任了掌握朝政的大司徒一职。刘秀有一次对邓禹说："自古功臣多无善终的，朕不想这样。你智勇双全，当最知朕的苦心啊。"

邓禹深受触动，却一时未做任何表示。他私下对家人说："皇上对功臣是不放心啊，难得皇上能敞开心扉，皇上还是真心爱护我们的。"

邓禹的家人让邓禹交出权力，邓禹却摇头说："皇上对我直言，当还有深意，皇上或是让我说服别人，免得让皇上为难。"

邓禹于是对不满的功臣一一劝解，让他们理解刘秀的苦衷。当功臣们情绪平复下来之后，邓禹再次觐见刘秀说："臣为众将之首，官位最显，臣自请陛下免去臣的大司徒之职，这样，他人就不会坐等观望了。"

刘秀嘉勉了邓禹，立刻让伏湛代替邓禹做了大司徒。其他功臣于是再无怨言，纷纷辞去官位。他们告退后，刘秀让他们养尊处优，极尽优待，避免了功臣干预朝政的事发生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

摸透底细，该出手时再出手

知己知彼，方能百战不殆。

西汉宣帝时，赵广汉为京兆尹，当首都长安的父母官。

赵广汉刚上任时，趋炎附势之辈争相拜访他，赵广汉却一个也不见。他命人传话说："我职责重大，若与你们私下交结来往，他日恐有流言传出，于你于我都不利。我办事向来不徇私情，在我这谁也得不到半点好处和关照，你们又何苦呢？"

赵广汉拒绝献媚拉拢，却与下属、百姓打成一片，毫无官架子，有时兴致一来，甚至与他们谈个通宵达旦。

在与他人的交谈过程中，赵广汉渐渐总结出了探知实情的方法——"钩距法"。这种方法讲究调查，注重对比推算，结果往往十分准确。赵广汉曾对人说："我想知道马的价格，用'钩距法'行事，我先问狗的价格，再问羊价、牛价，最后才问马价。这样层层验证，一番比较计算后，我就知道马价是高是低了，一般不会有什么大的差错。"

赵广汉的好友对他的"钩距法"不感兴趣；一次对他说："我们在朝为官，自然不屑和商贩讨价还价，你钻研这种学问，又有什么用处呢"

赵广汉推心置腹地说："做官的人若不熟悉民情，洞察一切，又何能造福一方、保一方平安呢？'钩距法'不仅可以用来了解市场行情，用于政务，它也可以让我知己知彼，对症下药。如果我偏听偏信，真不知要有多少错案发生，而真正的害群之马就要逃脱惩罚了。"

赵广汉上任时，长安的治安形势一度混乱，百姓受害的事时有发生，官匪勾结十分猖獗。面对严峻的状况，赵广汉召集心腹属下说："我上任伊始，并不熟悉此中内情，想打击犯罪，也不知从何下手。何况情况不明，乱下重手只会引起混乱，我想让你们暗中侦察，把盗贼的踪迹摸清。"

心腹属下面有难色，他们说："盗贼行踪诡秘，出入不定，在此用力难出成效。从前官员都是有事打压，无事清闲，大人何必自讨苦吃呢？"

赵广汉脸上肃穆，他郑重道："盗贼不绝，根源乃在我们不晓其根底，从前官员不尽职所致。我志在剿除盗贼，自然不能和从前官员一样无为了，这是我的命令，违者必惩！"

赵广汉命人暗中详查，表面上却故作轻松，没有更深的戒备，盗贼们以为赵广汉碌碌无为，于是放下心来，放胆胡为。一时之间，盗贼蜂拥而出，长安形势更坏。

朝中大臣上疏指责赵广汉失职，无比愤怒地说："京城盗贼横行，京兆尹赵广汉却放纵不管，不知他是何居心。赵广汉定与盗贼勾结，望陛下彻底肃查。"

汉宣帝也怒气冲冲地质问赵广汉说："朕深居宫中，都听说了宫外盗贼横行之事，你有何交代吗？"

赵广汉叩头不止，连声说："陛下不要担心，请让臣把话说完。"

他镇定一下，说："京城重地，盗贼必须彻底剿灭，这是臣决心要做到的事。无奈贼情不明，轻举妄动便会打草惊蛇，这也是臣最担心的。臣故意装作不闻不问，只是想让盗贼悉数暴露，以便臣的属下全然摸清盗贼的状况，查清他们肇事的根源，以及那些和他们勾结的差吏收取了多少贿赂。只有将这些情况都搞得明明白白，才能一网打尽他们，让他们无法抵赖。陛下放心，臣已广布人手，侦知此事，用不了多长时间，便是盗贼的末日了。"

汉宣帝听罢，不再责怪赵广汉，他不无担心地说："朕暂且相信你一次，你还是好好把握时机吧。"

不久，已经全然掌握贼情的赵广汉四面出击，每击必中，长安盗贼被肃之一空了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

21

必要时把“谎言”作为你的保护色

要安全，用谎言给自己镀层保护色

在动物界，“拟态”和“保护色”是很重要的生存法宝。“拟态”是指动物或昆虫的形状和周围的环境很相似，借以保护自身免受侵害的现象。例如有一种枯叶蝶，褐色的身体就像一片枯叶一样，当它停在树枝上时，如不细看，根本发现不了它。“保护色”是指动物身体的颜色和周围环境的颜色接近，当它在这个环境里时，它的天敌便不易找到它。比如蚱蜢好吃农作物，它的身体是绿色的，这颜色便是它的保护色。

在人类世界里，说谎有时是一种“拟态”和“保护色”的行为。最具体的例子便是间谍，从事这种工作的人要隐藏自己的身份，并且要避免被人识破。间谍所使用的“拟态”和“保护色”就是在角色扮演上尽量和周围的人接近，让人分不出他是外来者。所以，间谍执行任务时，都要先熟悉当地的生活，穿当地的服装，说当地人的话，吃当地的食物，研究当地的历史、民俗，为的是把自己“变成”那里的人，以免被人辨识出来。人类对“拟态”和“保护色”的运用不仅限于此，谎言就是最典型的一种。

有时候，我们为了保护自己不受欺骗，就可以用谎言来对付他人。

有一天，一位陌生女性按响了某家门铃。因为小区治安总不时发生一些案件，大家都很警惕。

“请问是哪位？”主人在电话门铃对讲中问道。

“我是供水公司来用户征求意见的”门铃那边回答。

随后，主人打开自己的家门，让陌生女士进来。这位女士自我介绍说：“因为居民反映近期自来水水质不好，想征求您家的意见。我是公司新派来负责这一块业务的。”

主人见她没有拿什么推销商品，只拿一个笔记本，假如真是供水公司的工作人员，不配合就有些不礼貌了，于是应女士的要求，让她去厨房操作间看一下水龙头。

后来，他们就在餐厅谈起水质问题，又说下步公司要为一部分离退休老同志免费安装净水设备。主人本能地觉察出这是一位比较聪明的净水器具推销者。

为了避免麻烦和上当受骗，主人谎称自己搞过技术监督工作，与女士所在供水公司的一些人都很熟悉。他还表示自己对净水设备不感兴趣，喝的是随时上门送的桶装矿泉水。更为聪明的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是，主人说自己赶时间，楼下还有同事等自己去办事，让女士留下电话以后联系。无奈，女士只好不情愿地留下了自己的联系方式，然后说了句“祝您多保重，身体健康！”就快步出了门。

最后，主人打电话给供水公司办公室咨询情况，对方说根本不知道此事。主人又顺便拨了一下女士留下的电话号码，电话提示“您拨的号码是空号。”

故事中的主人非常精明，利用“自己搞过技术监督工作”“与女士所在供水公司的一些人都很熟悉”及“自己赶时间，楼下还有同事等自己去办事”等谎言，巧妙摆脱了那位女“推销员”，使自己免受其骗。

在生活中，我们有必要学会运用谎言，尤其当自己明显处于“弱势”或“被动”境地时，更应该好好运用这两种大自然赋予的本能，好好为自己镀上一层保护色。

撒个小谎，避免伤害赚人缘

苏格拉底是希腊伟大的哲学家，他认为谎言的本性就是：

（1）谎言的本性就是逃避一些不能或是不想被别人知道的事，其本性如果要强制区分的话，可分为善意和恶意两种。

（2）善意的谎言是在为他人利益考虑的前提下所说的谎言。

（3）恶意的谎言是从自己的角度出发的谎言，是损人利己的。

善意的谎言在人际交往中，起着润滑剂的作用。如果能够恰到好处地运用，可以化干戈为玉帛，可以消除矛盾，可以更有效地解决问题，可以化解人心中的怨恨，使人与人彼此间的关系更融洽、感情更深厚。

所以，在人际交往中，要学会适当地运用谎言来解决问题，这样可以避免给他人和自己来带伤害，更重要的是能为自己赚得好人缘。

王鑫在一家外资企业上班。一天，下班后他和同事李华走在一起。李华这些天和上司的关系十分紧张，心情不佳。

两人边走边聊，李华控制不住自己的情绪，指出上司对待他的种种不公平，还把上司的无知、浅薄及一些事统统信口说了出来。

过了一段时间，上司在王鑫面前谈起李华时，言语之间非常不客气，怒斥李华的不顾大局、平庸无能、不思进取、不善开拓等诸多缺点。上司还向王鑫打听李华是否说过自己什么坏话？

王鑫该怎么办呢？

无疑，王鑫面临两种选择：一种选择是不把李华的话告诉上司，另一种选择是把李华的话原原本本地告诉上司。

如果王鑫选择了前者，上司的气慢慢地消了下来。当他冷静下来后，会比较公正、合理地处理好这种关系的，使问题得以解决。

如果王鑫选择后者，上司会对李华记恨在心，可能会找机会报复李华，使矛盾进一步激化。而且，如果上司是个非常多疑的人，他会进一步设想：你在我面前讲你同事的坏话，肯定也会在其他人面前讲你同事的坏话，你甚至还会在其他人面前讲我的坏话。因此，即使王鑫说了实话，也会给他上司留下两面三刀、不能委以重任的印象。

上面所说的这件事，说谎，能使三方面都得到好处；而讲实话，却让每个人都受到伤害。可见，谎言在人际交往中的重要性。

中国有句俗话叫“会做媳妇两头瞒，不会做媳妇两头传”，讲出了人际交往的真谛。

所以，面对一些事情，我们不一定非讲实话，因为实话有些时候对人、对己、对事无益。既然真话会伤害别人、伤害自己，那么我们为什么一定要说真话呢？其实，制造一些谎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

言，在很多时候都是有益的，它是处理好人际关系的重要法宝，可以使你融入周围的环境，使你的生活少很多阻挠。

借“谎言”走下台，不折面子脱窘境

生活中，面对有些情景，我们讲的实话对人、对己、对事都无益。既然真话会伤害别人，我们可制造一些“谎言”，它可以起润滑作用，可以使人际关系更融洽、更亲近。

一个人满嘴谎言肯定不是好事。但是，一个人要是连一句谎言也不会说，也不一定是好事。

郭峰是一个很无趣的人，孟欣很不喜欢和他在一起，所以当郭峰邀孟欣下班后去吃饭时，他就编了个谎话说：“今天有点事，实在没时间。”

像孟欣拒绝郭峰的邀约，就是使用说谎的权宜之计，因为不管怎样，孟欣总不能说：“和你这种人喝酒实在是很无聊的事，所以我不去。”这样说是很伤感情的。

打发了郭峰后，孟欣约业务科的老陈到公司附近的小馆子去喝一杯。

孟欣与老陈喝得正起劲的时候，郭峰突然出现了：“孟欣，你不是说今天没空吗？”

很显然，这是一个极尴尬的场面。由于事出突然，孟欣一时也找不出话回答，只是心想要怎样才能消除这种尴尬。

孟欣该怎么办呢？

如果以实相告，那么同事间这个“梁子”算是结下了。这时要注意，谎话比真话更容易让人接受，但说谎一定要艺术一些。

既要避免跟对方针锋相对，又要达到自己的目的，有时候一个“善意的谎言”是非常有效的。

在这种情形下，最好就是大家都坐下来喝酒。而且对第三者出现的理由，一定也要有交代。“本来约我今晚谈生意的人，就在你离开后打电话来说临时有急事要取消约会。使得我很懊悔没有接受你的邀约，等我去找你时，你已经离开了。凑巧碰到老陈，所以我找他来这里喝一杯……”这样既给自己找了台阶下，也照顾了对方的感受，一个小小的谎言，却起到了化干戈为玉帛的作用。

当然，在酒桌上好说话，容易圆谎。要是在其他场合中谎言被识破该怎么办呢？用“装傻充愣”的办法也能顺利“过关”。

企划部的顾春请求王成为他修改一篇论文，顾春把文章拷到盘上交给了王成。两天后，顾春问王成改好没有。王成愣了，他压根忘了这事。如果直说，显然会伤害到顾春，王成答道：“实在对不起，我为这事烦着呢！我已改好了，可机子染上了病毒，文件全部给删除了，给我一天时间，我再做一份。”王成回去后赶紧修改，圆了这个谎言。

说谎有术，圆谎有招，与人交往时怀着善意的目的把谎话说得好听，让谎言给人带来欢乐，是一种本事，也是一种美德。

我们会遇到一些意想不到的情况而陷入窘境，这时候，不撒个小谎还真不行。只要目的单纯，没有害人之心，谎言是一把上得来下得去的梯子。

虚设一条底线，让谎言比真话更可信

与人相处，真诚是最重要的。但在某些时候，谎言又有着它独特的作用。特别是在与对手交涉或谈判时，为了说服对方，可以虚设一些场景，让对方误会我们的底线，以求得真话

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

难以取得的效果。

一次，我国某市与一家外国公司代表就建立化肥厂事宜进行接触，几次会议都很顺利，双方确定了利用港口优越条件的项目。后来，另一家外国公司也参加进来联合办化肥厂。在第一次三方谈判中，另一家外国公司的董事长出席，在听过中外双方已经进行的一些筹备工作介绍之后，他断然表示：“你们前面所做的一切工作都是没有用的，要从头开始！”

听到这话，中方和先前一家外国公司的代表都感到很为难。因为，在此之前，双方已经做了大量细致的工作，花费了大量的人力，财力。

但是，这位董事长有着很高的权威性，他的公司在前面那家公司的所在国拥有许多企业的大量股份，他的话没有人敢于反驳。但是，如果按照这位高傲的董事长的建议从头开始的话，不仅前面的工作成果会付之东流，更重要的是会无谓的浪费更多的时间，甚至会使这个项目搁浅。

人们沉默着……

中方一位地方政府代表打破了沉默，他说：“我代表地方政府声明：为了建立这个化肥厂，我们确定了一处接近港口、地理位置优越的一块地作为厂址。也为了尊重我们的友谊，在其他许多合资企业向我们申请这块土地的使用权时，我们都拒绝了。如果按照董事长今天的提议，事情将要无限期地拖延下去，那我们只好马上把这块土地转给别人了。对不起，我还有别的重要的事，我宣布退出谈判，下午我等你们的消息。”

说完，他拎起皮包就走出了谈判厅，躲到别的房间看报纸去了。半小时以后，中方一位代表跑来报告好消息：“董事长说了，快请你回去。他们强烈要求迅速征用港口的场地……”接下来，谈判进行得非常顺利。

由于谈判对手有一定声望，当面唱反调会让对方失面子，不利于谈判，于是，中方代表用“谎言”描画出一幅竞争激烈、时不我待的情景，对方自然就不会再坚持己见，心甘情愿地做出了让步。

这位政府官员的打破僵局，讲明事实，虚设底线，使高傲的外商有危机感，不得不做出让步。他敏锐地找到对方的底线，并且提高了自己的底线，然后用自己的行政权力来影响谈判，这位官员代表政府，本意是希望促成这场谈判的，但在关键时刻他敢于站在客户的立场上果断离开谈判桌，可谓有勇有谋。“大不了我们不做了，”有了这样的心态就不会再有负担，而没有负担的谈判往往是效率最高的、结果最好的谈判，而在充分了解对方利益需求的基础上，来设置自己的底线，往往可以达到这一效果。最终使得谈判顺利进行。

事情往往就是这样，在一定条件下，谎言的力量是可以超越现实的。与其苦口婆心地解释、诉说不起实际作用的真话，莫不如虚实一条底线，用个小谎言让对方遵从自己的意愿。

正话反说，让你的言语更有魅力

人们的语言表达有着约定俗成的习惯性规则。在特定的情况下，如果能打破习惯的约束，并反其道而行之，为了更好地达到目的，说出话的意思和自己真实的意图恰恰相反，却反而更容易成功，这就是正话反说的魅力。

正话反说是一种极端的拐弯抹角，是一种彻底的迂回的表达方法。在一定的语言环境里，这种方法通过取得合适的发话角度，往往更能拨动人们的心弦，更能表达出强烈的感情，比正面的话显得更有分量。

西汉时期，汉武帝的乳娘犯了过错，汉武帝便让她迁出宫外，以示惩戒。

乳娘不愿迁出皇宫，就找大臣东方朔帮忙，希望他能帮助自己说几句话。

东方朔听完乳娘的诉说后，安慰她说：“你如果真不想走的话，就在别人将你带走的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

候不断地回头注视汉武帝，千万不可说什么话。这样也许还有一线希望。”

这天，乳娘将要离开皇宫，但她执意要和汉武帝辞行。见到汉武帝后乳娘却什么也不说，只是满眼泪水，回头向汉武帝看了好几次。东方朔故意大声地说：“乳娘，你快走吧！皇上现在用不着你喂奶了，还担心什么呢？”

汉武帝一听这句话，如雷击一样，感到十分难过。想到自己是吃乳娘的奶水长大的，她又没有什么大错，就立刻收回成命，赦免了乳娘的罪过。

在这个故事里，东方朔巧妙地利用反语，说汉武帝已长大了不需要她喂奶了，正是借此说明汉武帝是吃着乳娘的奶长大的，武帝仅仅因为老人的一点小过错，就将其逐出皇宫，岂不成了忘恩负义之徒了吗？这样东方朔成功地达到了规劝汉武帝的目的。

当我们遇到棘手的问题时，采用正话反说的方式，在虚顺实逆、明褒暗贬的语言怪招中，可能会收获正面说理难以出现的奇效。

现实生活也常常存在这样的情况。正面的语言交往已不能进行或难以奏效，也就只好先以反话制人，再找机会平反。

反语的应用不在于多，而在于精，只要能让对方听懂你的意思就可以了。反语规劝还有一个要求，即反语必须幽默风趣，气氛必须轻松，使别人生不起气来、心甘情愿地接受你的规劝。如果你态度生硬粗暴，只会引起对方的愤怒。把握分寸，学会用反语去说服务人，才能免于被动使你更容易达到目的。

制造戏剧性，增强你的吸引力

众所周知，千篇一律的东西很容易让人感到乏味。人与人打交道也是这样，普通的人总是容易被忽视。不妨用些小技巧，制造一些戏剧性的效果，以引起别人的注意。

公元前 140 年，汉武帝刘彻登基做了皇帝，征召天下各地贤良正士。于是，全国各地的读书人纷纷涌进长安城上书应征，一时间长安城人满为患。当时写作使用竹简，刘彻翻阅了堆积如山的竹简，但只有一篇自荐书深深打动了他，获得了御笔亲点的唯一名额。此人便是后来著名的“智圣”东方朔。靠着一封自荐书，东方朔成为唯一的幸运儿，从此开始汗青留名的生涯。

那封让东方朔在万人之中脱颖而出的自荐书是这样写的：

“我东方朔少年时就失去了父母，依靠兄嫂的抚养长大成人。我 13 岁才读书，勤学刻苦，3 个冬天读的文史书籍已够用了。15 岁学击剑，16 岁学《诗》《书》，读了 22 万字。19 岁学孙吴兵法和战阵的摆布，懂得各种兵器的用法，以及作战时士兵进退的钲鼓。这方面的书也读了 22 万字，总共 44 万字。我钦佩子路的豪言。如今我已 22 岁，身高 9 尺 3 寸。双目炯炯有神，像明亮的珠子，牙齿洁白整齐得像编排的贝壳，勇敢像孟贲，敏捷像庆忌，廉俭像鲍叔，信义像尾生。我就是这样的人，够得上做天子的大臣吧！臣朔冒了死罪，再拜向上奏告。”

东方朔这番“个人简历”，《史记》评之为“文辞不逊，高自称誉。”不过，他出奇制胜，先声夺人，一下让汉武帝记住了他。不过汉武帝还是很有分寸，毕竟这只是“高自称誉”的小打小闹，没有任何治国之道。

汉武帝虽然用了东方朔，但只让他做了个管公车的小官，平日很难见到皇帝更不用说得到皇帝的重用，而且一天领取的钱米只够一宿和三餐。

东方朔思来想去，决定从给皇上喂御马的“弼马温”入手。一日，他借机向那班侏儒恐吓道：“你们死在眼前了，还不知道吗？”侏儒们惊问为什么。东方朔又说道：“我听说朝廷召入你们这些侏儒，名为侍奉天子，实际上是设法除掉你们。因为你们既不能当官，又不能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

种田，也不能当兵打仗，对国家毫无用处，还要消耗粮食和衣物，还不如处死了好，可以省得许多费用。主要是怕杀你们没有借口，所以骗你们进来，暗地里加刑。”侏儒们听了这话，个个吓得要死。东方朔又假装劝他们说道：“你们按我的计去做可以免去一死。”侏儒们忙问有何妙计，东方朔说道：“你们必须等到皇帝出来时，叩头请罪，如果天子问你们何事请罪，可推到我东方朔身上，包管无事。”

侏儒们信以为真，随后天天到宫门外等候，好容易等到皇帝出来，便一齐到车驾前，跪伏叩头、泣请死罪。武帝莫明其妙，惊问是何原因？众侏儒齐声说道：“东方朔传言，臣等将尽受天诛，故来请死。”武帝道：“朕并无此意，你们先退下，待朕问明东方朔便知道了。”

众侏儒拜谢而去，武帝即命人召见东方朔。东方朔正愁没有机会见到武帝，因此特设此计，既听到召令，立即欣然赶来。武帝忙问道：“你敢造谣惑众，难道目无王法么？”东方朔跪下答道：“臣东方朔生固欲言。死亦欲言，侏儒身长只有三尺多，每次领一份食物及钱二百四十文。臣东方朔身长九尺多，也是只得同样食物一份及钱二百四十文，侏儒吃不完用不完，臣东方朔饿得要死。臣以为陛下求才，可用即用，不可用应该放我归家，省得在城里吃不饱穿不暖的，反正难免一死！”武帝听了，不禁大笑，随后任命他为待诏金马门，这样离皇帝更近了。

东方朔就是这样另辟蹊径，不按常规出牌，在处理事情上善于用一些可以产生戏剧性效果的方式，来引起皇上的注意，博得皇上的好感，可谓是效果显著。

我们不妨效仿一下这位“东方智圣”，换一种思维方式，不随波逐流，能够多运用智慧、幽默等制造出一些特别的效果来，定会为你的人际交往增色不少。不过在应用的时候，也要注意切不可弄巧成拙。

他说谎，你可以将计就计

如果把谎言也看成是具有危害性的力量，当它们向我们施展它的危害和威力时，我们同样可以借用中国武术中借力打人的技巧化害为利，使谎言成为制伏对方的绝妙手段。甚至，使自己转败为胜、转危为安，变被动为主动。

这种办法在战争和其他一些存在着激烈竞争的场合被频繁地使用，人们把它叫做“将计就计”。

魏文侯时，西门豹为邺令，初到辖地，免不得各处走访。在访问老人的时候得知这里每年为河伯娶妻给老百姓带来的苦难。河伯是漳河的神，地方上管事的人串通巫婆，每年借着给河伯办喜事以减少水患的名义，强迫老百姓出钱。他们每年从老百姓身上征集数百万钱，仅用二三十万为河伯娶妻，其余的就坐地分赃。

光捞钱也还罢了，他们还以为河伯娶妻的名义残害少女。谁家的闺女年轻、漂亮，巫婆就带着人到哪家去选，有钱的人花点钱也就过去了，没钱的可就遭殃了。他们在河上扎起斋宫，布置举行仪式的大场地，将弄来嫁给河伯为妻的少女放入河里的斋宫。选好一个日子，就将载着少女的斋宫放人河水中漂走了，行数十里而灭，显然少女难免溺水而死。老百姓也习惯了这一套，以为真的有什么河伯，年年借此看热闹。所以，好多有闺女的人家都跑到外地去了，这里的人口越来越少，地方也越来越穷。

西门豹得知了这一情况，便有了主意，说那天也去送河伯的新娘子。

河伯娶妻那一天，各种人物都来了，围观的群众数千人。西门豹首先拿太巫开刀。那是个七十岁的老女人，带着十个女弟子。西门豹表现得仿佛比那些人更热心，说：“这个新娘子不太理想，请你去给河伯说说，让他等几天，我们再选个好的送去。”接着不由分说，让兵卒将那个老女人扔进了水里。

过了一会儿，他又说，怎么去了这半天还没回来？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再让人去催吧。于是将太巫的女弟子扔了一个。过一会儿，就再扔一个。连扔了三个了，西门豹又说，可能去的都是女人，不会办事。便挑了些地方管事的扔到河里。

一连扔了好几个了，毕竟都是怕死的家伙，剩下的怕被扔进河里，马上跪下磕头，恳求大人饶命。

眼见为恶的人自己向人们证实了那是谎言，老百姓也受到了教育，收到了预期的效果，西门豹这才说，河伯说了，他不再娶妇了。后来，他发动老百姓开凿了十条河渠，把河水引入田里，灌溉庄稼。从此，年年丰收。

这是一个典型的"将计就计"揭穿谎言的例子。西门豹作为地方官，为了让人们相信他也尊重他们的习俗，效仿那些行迷信的人们，也一本正经地假戏真唱："簪笔磬折，向河立待良久。"他必须让谎言不攻自破，必须让那些以迷信愚昧老百姓的人原形毕露，才能达到根除恶习的效果。假如他事先就去搞什么破除迷信的宣传，绝不会有人相信，老百姓也不会站到他这一边，使自己陷入被动的局面。

于是西门豹就将计就计把他们一个个除掉，是开刀问斩都难以达到的效果。

将计就计最关键的两个环节，一是识破对方的谎言，二是让对方相信自己已被他的谎言骗住了。这样，才可能行使计谋。如果不能识破对方的谎言，发现破绽，抓住主动，"将计"就无从谈起；如果不能使对方确信自己已经受骗，对方就会起防备之心，"就计"也无从实施。

识破对方的谎言固然需要智慧、需要机敏，但稍微具备防骗意识和警惕性的人几乎都可以做到。困难在于如何装出一副已受骗的模样来，这是将计就计的关键。那种大智若愚、心中有数的境界，不是轻易就能达到的，它需要更加周密的思考、精心的策划、巧妙的掩饰与装扮。因此，它对一个人的心智提出更高的要求。

利用心虚策略，悄无声息辨别谎言

公元前500年，印度一位王子曾设计出一种测谎方法，就是用"圣猴"来判断一个人是否说谎。实际上，这是利用心理学进行测谎的一种方法。

测试时，被测人被告知：有罪的人拽住"圣猴"的尾巴时它会嘶叫。所以嫌疑人被带入"圣猴"待的黑暗帐篷里后，无辜者不害怕"圣猴"会叫，进到里面就会拉住"圣猴"的尾巴；有罪的人进到里面后由于害怕"圣猴"会叫，不敢碰其尾巴，待一会便离去。嫌疑人不知道"圣猴"其实只是尾巴上涂有乌黑涂料的普通猴子。结果可想而知，说谎者由于心虚不敢触摸"圣猴"，而没有说谎的人当然不怕。所以，如果嫌疑人从帐篷出来后，双手是干净的，便断定他就是有罪的人；反之，他就是无罪的人。

说谎者在说谎时往往有心虚的感觉。有时候，说谎的人只有一点点罪恶感；有时候，罪恶感会很强烈，以致露出漏洞，使对方很容易揭穿谎言。十分强烈的罪恶感会使说谎的人痛苦难耐，会令说谎者觉得说谎很划不来，简直是受罪。虽然承认撒谎会受到处罚，但是为了要解除这种强烈的罪恶感，说谎的人很可能会决定坦白招认。

说谎者因为这种难以消除的害怕感和心虚感，将会让我们成功地识破谎言。

宋宁宗年间，刘宰出任泰兴县令。一次，一个大户人家丢失了一支金钗，四下寻找不见，告到县上。刘宰调查后，了解到金钗是在室内丢失的，当时只有两个仆妇在场，但谁也不承认拿了金钗。

刘宰将两人带到县衙，安置在一间房子里，也不审问。众人都很困惑，刘宰却像没事人一样，饮酒散步，与大家闲谈。

到了天黑以后，刘宰拿着两根芦苇走进关押仆妇的房间，每人给了一根，说道："你们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好好拿着芦苇，明天我要根据芦苇决案，谁要偷了金钗，芦苇就会长出二寸来。”说罢关门走了。

第二天，仆妇被带到堂上。刘宰取过芦苇审视，果然有一根长出二寸。刘宰嘿嘿一笑，却指着手持短芦苇的仆妇大声喝道：“你如何盗得主人金钗？还不从实招来！”那个仆妇战战兢兢，当即跪倒在地，口中喃喃道：“是我拿了金钗，大人如何知道？”

刘宰答道：“我给你们二人的芦苇是一样长的，你若心中没鬼，为何要偷偷截去一节？”仆妇方知上了当。

刘宰正是因为知道撒谎的仆妇有恐惧和心虚感，才用这个测试办法使其自我暴露，辨识出了说谎者。

我们还可以依照生理、心理学原理通过情绪紧张与否判断是否说谎。利用情绪与生理变化的关系来识别谎言。其原理就是：那些撒了谎且担心被识破的人，心里比较紧张，消化功能受到抑制，唾液分泌会减少，从而吞咽蛋糕和吐出炒米时比较困难；那些诚实的人不会觉得紧张，因而他们的消化系统不会受到抑制，唾液分泌正常，吞咽和吐出食物都较顺利。例如，英国人通过观察嫌疑人吃面包和干奶酪的顺利程度来判断其是否说谎。

现实生活中，有很多时候，我们都希望悄无声息地查出别人有没有对我们说谎。如果直接去问，对方即便说了谎也很难承认；如果对方没有说谎，我们又会因为错怪而得罪对方。所以，这种情况下，最行之有效的策略就是利用上述方法，在不知不觉中测试一下对方是否心虚。当然，在这个过程中一定要表现得自然，不要让对方知道你是在测谎。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

22

出头的鸟儿被枪打，开屏的孔雀露屁股

与众不同会酿成悲剧

有一只特立独行的猕猴，它非常喜欢表现自己，处处都要显得与众不同。有一日，吴王乘船在长江中游玩，登上猕猴山。原来聚在一起戏耍的猕猴，看到吴王前呼后拥地来了，立即一哄而散，躲到森林与荆棘丛中去了。

但这只“特别”的猕猴，想在吴王面前卖弄灵巧，它在地上得意地旋转，旋转够了，又纵身到树上，攀援腾荡。吴王看了不舒服，就展弓搭箭射它，它能从容地拨开射来的利箭，又敏捷地把箭接住。它并不清楚，这种炫耀对掌握天下生杀大权的君王是种侮辱，吴王脸都气红了，命令左右一齐动手，箭如风卷，猕猴无可逃脱，立即被射死。

吴王回头对他的友人说，这灵猴夸耀自己的聪明，倚仗自己的敏捷傲视本王，以致丢了性命。这完全是它咎由自取。可悲的猕猴过于迷恋出头冒尖的感觉，一味张扬，表现自我，浑然不觉自己的行为是多么怪异、幼稚。它的目的达到了，它的确引起了所有人甚至一位君王的注意，可惜这种注意带来的是负面看法和评价。这只猕猴成了众人反感、厌恶的对象。

“与众不同”造成了猕猴的命运悲剧，这不得不让我们引以为戒。俗话说得好，“出头椽子总先烂”、“枪打出头鸟”、“木秀于林，风必摧之”。以卖弄、炫耀为爱好的人必将品尝自酿的苦果。“烦恼皆由强出头”，这个“强”，一指“勉强”，也就是说自己的能力还不够，却勉强去做某些事，固然有可能获得意外的成功，但这可能性实在太低，结果不但失败了，还会招来嘲笑和白眼。

“强”的另外一个意思是指你的能力虽强，但外部环境、条件尚未成熟，“大势”不和，机会不来，此时出头，必将遭到别人的排挤和打压，仇恨的种子从此栽下，冤冤相报却又何苦来。你我本一般，为何独露脸？纵有千般术，难躲暗中箭……为了自己的生存安全，不要再处处表现；为了自己的成功与未来，不要再卖弄不止。

大潮来时，大风起处，必须三思而后行。为了虚荣，平常人丢一点面子，受一点小辱，无伤元气，尚足可惜。豪杰英雄，不谙世情，草率行事，往风头上碰，未免遗憾终生。因此，请郑重告诫自己，喜欢怎么想没关系，关键是行为得和别人差不多。别做“强出头”的讨厌鬼。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果你显示出自己要逆潮流而行，神气活现地炫耀你反传统的观念和怪异的行为方式，那么人们会认为你只是想哗众取宠，引起别人的注意，而且他们还会因此而轻视你。他们会找出一种方法惩罚你，因为你让他们觉得自己低人一等，不如你。过分"特立独行"是危险的，不妨让自己的行为与别人差不多，你将不会受到太多抵触。

不要轻易张扬个性

很多人可能都认为个性很重要，特别是富有青春朝气的年轻人，他们最喜欢谈的就是张扬个性。他们最喜欢引用的格言是：走自己的路，让别人去说吧！

时下的种种媒体，包括图书、杂志、电视等也都在宣扬个性的重要性。曾几何时，个性已经成为独特、怪异的代名词，过度张扬的个性在不知不觉间伤害了别人，更毁灭了自己的前途。

佳宜是一个个性张扬的前卫女孩，她热爱无拘无束的生活方式，把平凡、规矩、条条框框视为死敌。

大学毕业后，她获得了一家合资企业的面试机会。当天，她的举止打扮令所有面试官目瞪口呆，露脐装、超短裙、冲天辫，手腕上一串数十个银手链……出门时母亲一再让她穿得"正常"点，她依然我行我素。

佳宜的专业能力和外语口语能力确实不俗，面试官最后和颜悦色地说："你的条件很优秀，可以胜任这项工作，不过，我想提醒你，我们公司是一家正规企业，着装方面有一定要求，不能太随便，更不允许暴露……"

佳宜立刻打断了他："我的能力与我的衣着没有任何关系，这么穿我觉得最舒服。如果非要穿正装上班，我会连气都喘不上来！"面试官被这么抢白还真是头一遭，他表情严肃起来，冷冷地说："那么好吧，请你去能让你随心所欲的地方发展，我们公司不欢迎像你这么有个性的天才。"

不懂收敛个性就这样让佳宜失去了一个难得的工作机会。张扬个性肯定要比压抑个性舒服。但是如果张扬个性仅仅是一种任性，仅仅是一种意气用事，甚至是对自己的缺陷和陋习的一种放纵的话，那么，这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

很多人热衷于张扬的个性，相当一部分是一种习气，是一种希望自己能任性而为所欲为的愿望。他们有许多情绪，他们希望畅快地发泄自己的情绪。他们不希望把自己的行为束缚在复杂的条条框框中，所以他们喜欢张扬个性。

但作为一个社会中的人，真的能这么"洒脱"吗？比如你走在公路上，如果仅仅走自己的路而不注意交通规则的话，警察就会来干涉你，会罚你的款。如果你走路也要张扬个性，横冲直撞的话，还有可能出车祸，为张扬个性付出血的代价。

社会是一个由无数个体组成的人群，每个人的生存空间并不很大。所以当你想伸展四肢舒服一下的时候，必须注意不要碰到别人。当你张扬个性的时候，必须考虑到你张扬的个性是什么，必须注意到权力人物的接受程度。如果你的这种个性是一种非常明显的缺点，你最好的选择还是把它改掉，而不是去张扬它。

不要使张扬个性成为你纵容自己缺点的一种漂亮的借口。社会需要你创造价值，社会首先关注的是你的工作品质是否有利于创造价值。个性也不例外，只有当你的个性有利于创造价值，是一种生产型的个性，你的个性才能被社会接受。

我们可以看到许多名人都有非常突出的个性。爱因斯坦在日常生活中非常不拘小节，巴顿将军性格极其粗野，画家梵高是一个缺少理性、充满了艺术妄想的人。但这并不代表所有个性都是正确和必需的。

名人因为有突出的成就，所以他们许多怪异的行为往往被社会广为宣传，有些人甚至产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生这样的错觉：怪异的行为正是名人和天才人物的标志，是其成功的秘诀。

我们只要分析一下，就会发现这种想法是十分荒谬的。名人确实有突出的个性，但他们的这种个性往往表现在创作的才华和能力之中。正是他们的成就和才华，使他们的特殊个性得到了社会的肯定。如果是一般的人，一个没有多少本领的人，他们的那些特殊的行为可能只会得到别人的嘲笑。

社会需要的是生产型的个性，只有你的个性能融合到创造性的才华和能力之中，你的个性才能够被社会接受，如果你的个性没有表现为一种才能，仅仅表现为一种脾气，它往往只能给你带来不好的结果。

如果你想成就一番事业，就应该把个性表现在创造性的才能中，尽可能与周围的人协调一些，这是一种成熟、明智的选择。

不要总是锋芒毕露

很多人都希望别人能在最短的时间内就知道自己是个不平凡的、很有成就的人。这种人往往会表现得锋芒毕露。

没有个性的人就像一杯白开水，但太有个性则像一只锋芒毕露的刺猬。你强烈的个性不但会损害别人的自尊，还会破坏单位的团结，到头来落得个伤人伤己。

徐放毕业于某名牌大学，有过硬的管理才能和游刃有余的公关能力，但有一个缺点：争强好胜且易冲动。他毕业后分配到一个事业单位，爱才的领导容忍了他的缺点，年方 28 岁便被提拔为办公室主任。半年后，他同许多南下寻梦者一样，辞职南下“淘金”。

他被一家中型合资企业相中，负责公司的宣传工作，当时他自己也这样考虑：应该好好干出一番事业来。刚进企业，写出来的文件颇受老总喜欢，老总多次当众夸奖他。但半年后，与他一起来的两个同事都升职了，他的位置却没有动，于是心里不免有了点不平衡，最后他与人事部经理当面顶撞起来。

事后老总找他谈话，意味深长地说：“小徐，请给我一个认识和了解你的机会。”老总准备再考察他一年半载，便提拔他为公司的公关部经理。年底薪资调整，他的工资翻了将近一番。这一变化带来的成功和喜悦没能维持多久，他又看到了新的不平衡。因为与他一起进来的同事又有了新变化，要么升职，要么跳槽，而他仍旧原地踏步。

他觉得耐心和等待没有结果，于是他又变得任性孤傲。一次休息日公司通知他加班，他为了维护自己的“权益”而严词拒绝，给公司高层领导造成极坏的印象，老总终于没有耐心对他进行继续考验了。从此他被打入“冷宫”，他自己也觉得无趣，只好主动辞职了。

徐放是一个有才华的人，却有失成熟，沉不下气，活像一头随时可能扎伤别人的刺猬。一个成熟的职业人应该懂得把握自己，懂得不断修整自己的个性。徐放失败的根本原因是他太过锋芒毕露。言语锋芒，得罪领导、同事，让人心生厌恶；行为露锋芒，动不动就要求升职加薪，强出头必遭“重炮”轰。

“和光同尘”毫无棱角，言语如此，行动也是一样。他们个个深藏不露，表面上看好像他们都是庸才，其实他们的才能，颇有出于人上者；好像个个都很讷言，其实其中颇有善辩者；好像个个都无大志，其实颇有雄才大略而不愿久居人下者。但是他们不肯在言谈举止上露锋芒，不肯强出头。他们才是真正的智者。

古语说得好：“满招损，谦受益。”一个人即使并不自满，而只是才华横溢，锋芒毕露，也都容易受到别人的攻击，受到损伤。因为你的流光溢彩使周围的人相形见绌，黯然失色，所以，你越能干，事情做得越完美，就越应慎重、低调一些，以免得罪人。

《易经》有云：“君子藏器于身，待时而动。”无此器最难，有此器不患无此时。锋芒对于年轻人，有的是害处，而好处却很小。锋芒好比是额头上长出的角，额上生角必然会很容

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

易触伤别人，如果你不去想办法磨平自己的角，时间久了别人也必将折掉你的角，角一旦被折，受到的伤害就大了。

当然，你也许会说，如果不加表现、不露锋芒，不是永远没有人知晓了吗？其实只要一有表现自己才能的机会，你把握住这个机会，并做出过人的成绩来，大家自然就会知道你，赞赏你。这种表现本领的机会不怕没有，只怕把握不牢，只怕做出的成绩不能令人特别满意。你如果已经具有真实的本领，就要留意表现的机会，如果还没有真实的本领，就要赶快准备。

总之，你要把所有的精力和聪明才智集中到扎扎实实做事上去，靠成绩证明自己，而不是一味地表现自己，无论你胸中燃烧着多么强烈的欲望，都要让自己的外表平静如水，你的沉稳、老练将为你的优秀加上最好的“注解”。

切莫清高孤傲

清高孤傲的人总是与普通人格格不入，纵使他们确实很有才情、品位、格调，也只会遭到别人的反感、疏远。

林黛玉是《红楼梦》中与众不同的一个人物形象，她是古今未有之人，她的所作所为在世人眼里是格格不入的。不是“正经主子”的林黛玉，在一般人心目中是一个“孤高自许，目无下尘”的人，在贾府很不得人缘。性格直率的史湘云就曾当着宝玉的面，说她是一个“小性儿，行动爱恼人”的人。

与林黛玉毫无干系的赵姨娘在背后也发过牢骚：“要是那林丫头，她把我们娘儿正眼也不瞧……”丫环小红和坠儿在滴翠亭说悄悄话，中了宝钗的“金蝉脱壳”计，误认为是林黛玉听见了，当时就很紧张，小红说：“那林姑娘嘴里又爱刻薄人，心里又细……”因而对她都怀有不满。

林黛玉为什么会陷入这种苦难境地呢？这与她平日孤傲清高的个性有很大关系。

在林黛玉的丰富性格中，较为突出也最为世人所公认的就是那所谓的“小性儿”，说话尖酸刻薄不饶人、诸事好挑剔等。其实，这些都是一种表面现象，在其“小性儿”、说话尖酸刻薄等令人不喜欢的性格背后，隐藏的正是她那颗十分强烈的自尊心。执着地维护自己的自尊心，正是她一切性格的根源。要求尊重和维护自己的尊严，不能容忍对人格和自尊心的丝毫亵渎，是她性格的核心部分。

她是个贵族小姐，父母早逝，寄人篱下，过仰人鼻息的生活，贾府环境的龌龊、势利，使她自矜自重，小心戒备。她孤高自许，鄙弃功名利禄，忍不住用尖刻的话语辛辣讽刺和无情揭露腐朽现象。她为自己营造了一个孤独的堡垒，将自己封闭得严严实实，却也因此失去了大多数人的信任。也许这便是她一生悲苦根源。

清高孤傲在别人眼中是目中无人的盲目行为，是不自量力的狂妄作为。它们相互作用的结果往往使你孤陋寡闻；

清高孤傲在别人眼中是粗俗。人们会觉得你哗众取宠、盛气凌人，一副趾高气扬、不可一世的俗态；

清高孤傲在别人眼中是无知。人们会觉得你狭隘偏见，夜郎自大，是虚荣和一知半解结合的怪物；

清高孤傲在别人眼中是愚蠢。人们会觉得你故作高深，附庸风雅，其实是井底之蛙的仰望，是矫揉造作的、不高明的表演；

清高孤傲在别人眼中是自负。人们会觉得你难于接近，只得敬而远之，或避而躲之。

清高孤傲是危险的，要摆脱它需要注意如下两点：一是认识自己，二是平等待人。防止清高孤傲首先要认识自己。一个人要正确认识自己是很不容易的。清高孤傲的人要么自以为有知识而清高，要么自以为有本事而自大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

殊不知，山外有山，楼外有楼，还有能人在前头。人贵有自知之明，古今中外成大事业者，都是虚怀若谷，好学不倦，从不过分自负的人。宋代文学家欧阳修，其晚年的文学造诣可说是达到了炉火纯青的地步，但他从不恃才傲世，仍一遍遍修改自己的文章。他的夫人怕他累坏了身体，劝他说："何必这样自讨苦吃？又不是小学生，难道还怕先生生气吗？"欧阳修回答说："不是怕先生生气，而是怕后生笑话！"虚心自知，才是医治孤傲的一剂良方。

此外，与人交往一定要做到平等待人。平等待人不仅是文明礼貌的行为，也是人品修养的良方。平等待人是针对傲慢无理而言的，它要求人们在社会交往中，不管彼此之间的社会地位和生活条件有多大的差别，都一视同仁。切忌眼高于顶，看不起人。

人本无高低贵贱之分，每个人都有自己的人格，人格作为人的一种意识和心理深深地附着在人的身上，并时时加以维护。人格的基本要求是不受歧视、不被侮辱，即要求平等。

如果你不愿遭到别人的反感、疏远，那你要在做人上多个心眼，切勿清高孤傲和过分强调自我，要注意加强品德修养，那你的人际关系就会变得很和谐，你的生活也会更加幸福和愉快。

为人低调好处多

准备了一个月的计划书终于可以呈报老板了，在会议上各部门主管都一致赞许你的真知灼见，老板更是赞赏有加，喜上眉梢。这时的你必然是春风得意，难禁喜悦之色，大有世界都属于你的感觉，但在你兴奋忘形之际，也许正是你自埋炸弹之时。

有些人是自私的，你呼风唤雨，一定惹来这些人的妒忌。表面上，他们或许阿谀奉承，甚至扮作你的知己和倾慕者，私底下却恨你入骨也说不定。为了避免遭人放暗箭，请收敛你的得意之态，谦虚一点吧。

也许有人会锦上添花地向你说："看来，老板就只信任你一个！""唔，经理这个位置非你莫属了！""嘿！他日成了一人之下万人之上，千万别忘记我啊！""你的聪明才智，公司里没人可及哩！"

切莫被美丽的谎言冲昏头脑，聪明的人必须是理智的，告诉他们："不要乱开玩笑啊，公司有太多人才呢。""我的意见只是一时灵感，没啥特别呀！""我还有更多的东西要学。"

真正的强人，应明白"居安思危"的道理！

老板对你的计划书大为赞成，公开表示你的才干值得重视。还有，刚好成功地完成了一项任务，使公司赚了钱，各部门主管对你另眼相看，有点飘飘然了吧？这实在太危险了！记着，叫别人妒忌你，是十分失败的事，何况无端树敌，不是强人典范。但是，如何才能避过这些办公室的敌意呢？

首先，请切记别乐昏了头脑，要处处表现得虚心、容易满足。总之，就是采取低调姿态。即使当你像坐直升机一样，势力一天比一天大时，请仍然保持与旧同事的关系，抽时间与他们一起。谈话时更不能自己翻那些成功史，即使别人阿谀一番，也当他耳边风好了，或者索性说："那绝非我的功劳，老板对我也是太好了。"

处处表现虚心，不要颐指气使。同事一旦对你有了偏见（由妨忌演变而来），他日做起事来，屏障肯定更多，对你当然不是好事了。

为了达到某些目的，不少人勤于制造高帽，往"目标物"头上送。你的职权日大，成为"目标物"，乃是自然事。私下里，你开心之余，又觉得很不自然，但不知该如何处理。这时候你应该保持低调的姿态。保持低调的姿态首先可以让你保持清醒的头脑，这样才能对事情作出正确地判断，不致于被得意冲昏了头脑；其次，低调的姿态是获取他人好感的必要表现，大多数人欣赏的是低调为人的人，而不是沾沾自喜的人；再次，低调为人可以避免小人的妒忌之心，避免不必要的嫌言碎语，以免给自己带来不必要的内心烦恼。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

爬得越高则可能跌得越重

鱼不可脱于水，龙不可脱于渊，人不可脱于权。

一个久握重权、身居高位的人，一旦失去权柄，就会惨不可言，即使想成为平民百姓，过着贫苦下贱的生活都不可能。其实权力和富贵都是双刃剑，控制得宜便身享荣华，太阿倒持则大祸立至，先前所拥有和享受的，也正是转头来毁掉自己的。

南宋的韩胄在南海县任县尉时，曾聘用了一个贤明的书生，韩胄对他十分信任。韩胄升迁后，两人就断了联系。

一天，那位书生忽然来到韩府，求见韩胄。韩胄见到他时，十分高兴，要他留下做幕僚，给他丰厚的待遇。这位书生无意仕途，无奈韩胄执意不放他走，他只好答应留下一段时日。

韩胄视这位书生为心腹，与他几乎无话不谈。不久，书生就提出要走，韩胄见他去意甚坚，无法挽留，便答应了，并设宴为他饯行。两人一边喝酒，一边回忆在南海共事的情景，相谈甚欢。到了半夜，韩胄屏退左右，把座位移到这位书生的面前，问他："我现在掌握国政，谋求国家中兴，外面的舆论怎么说？"这位书生长叹一声，端起一杯酒，一饮而尽，叹息着说："平章家族如今深患灭顶之灾，我还有什么好说的呢？"

韩胄问："何以见得呢"

这位书生用疑惑的眼光看了韩胄一下，摇了摇头，似乎为韩胄至今毫无察觉感到奇怪："危险昭然若揭，平章为何视而不见册立皇后，袖手旁观，皇后肯定对您怀恨在心；确立皇太子，您也并未出力，皇太子怎能不仇恨您；朱熹、彭龟年、赵汝愚等一批理学家被时人称作贤人君子，而您欲把他们撤职流放，士大夫们肯定对您深恶痛绝；您积极主张北伐，倒没有不妥之处，但战争中，我军伤亡颇重，三军将士的白骨遗弃在各个战场上，全国到处都能听到阵亡将士亲人的哀哭声，军中将士难免要仇恨您。北伐的准备使内地老百姓承受的沉重的军费负担，贫苦人几乎无法生存，所以普天下的老百姓也会归罪于您。试问，您以一己之身怎能担当起这么多的怨气仇恨呢？"

韩胄听了大惊失色，汗如雨下，惶恐了许久，才问："你我名为上下级，实际上我待你亲如手足，你能见死不救吗？您一定要教我一个自救的办法！"

这位书生再三推辞，韩胄哪里肯依，固执地追问不已。这位书生最后才说："办法倒有一个，但我恐怕说了也是白说。"

书生诚恳地说："我亦衷心希望平章您这次能采纳我的建议！当今的皇上倒还洒脱，并不十分贪恋君位，如果您迅速为皇太子设立东宫建制，然后，以昔日尧、舜、禹禅让的故事，劝说皇上及早把大位传给皇太子，那么，皇太子就会由仇视您转变为感激您了。太子一旦即位，皇后就被尊为皇太后，那时，即使她还怨恨您，也无力再报复您了。然后，您趁着辅佐新君的机会，刷新司政。您要追封在流放中死去的贤人君子，抚恤他们的家属，并把活着的人召回朝中，加以重用，这样，您和士大夫们就重归于好了。你还要安定边疆，不要轻举妄动，并重重犒赏全军将士，厚恤死者，这样就能消除与军队间的隔阂。您还要削减政府开支，减轻赋税，尤其要罢除以军费为名加在百姓头上的各种苛捐杂税，使老百姓尝到起死回生的快乐。这样，老百姓就会称颂您。最后，你再选择一位当代的大儒，把职位交给他，自己告老还家。您若做到这些，或许可以转危为安，变祸为福了。"

韩胄一来贪恋权位，不肯让贤退位；二来他北伐中原，统一天下的雄心尚未消失；三来他怀抱侥幸心理，认为自己绝对不会如此背运，所以，他明知自己处境危险，仍不肯急流勇退，他只是把这个书生强行留在自己身边，以便及时应变。

这位书生见韩胄不可救药，为免受池鱼之殃，没过多久就离去了。

后来，韩胄发动"开禧北伐"遭到惨败。南宋被迫向北方的金国求和，金国则把追究首谋北伐的"罪责"作为议和的条件之一。开禧三年（1207年），在朝野中极为孤立的韩胄被南宋政府杀害，他的首级被装在匣子里，送给了金国。那位书生的话应验了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958818088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不争者得天下

利益有限，争得头破血流也最多能抢到有限的一部分，而且不免会招人厌恶。冷静达观，显出礼让的态度，却往往能比争抢者得到的更多。

三国时，曹操选立世子时，长子曹丕为世子，但次子曹植更有才华，文名满天下。于是曹操一时间难以定夺。

曹丕是极不甘心自己的世子之位被弟弟夺走的，他想拼死一争，却又明知自己的才华远在曹植之下，胜数极微。曹丕就向他的贴身大臣贾诩讨教。贾诩说："您有德行和度量，像个寒士一样做事，兢兢业业，不要违背做儿子的礼数，这样就可以了。"

一次曹操亲征，曹植又在高声朗诵自己做的歌功颂德的文章来讨父亲欢心，并显示自己的才能。而曹丕却伏地而泣，跪拜不起，一句话也说不出。曹操问他什么原因？曹丕便哽咽着说："父王年事已高，还要挂帅亲征，作为儿子心里又担忧又难过，所以说不出话来。"

一言既出，满朝肃然，都为太子如此仁孝而感动。相反，大家倒觉得曹植只知道为自己扬名，未免华而不实，作为一国之君恐怕难以胜任。结果还是"按既定方针办"，世子还是原来的世子。

学会坐冷板凳

很多人会碰到冷板凳，这时急躁只能使事情越来越坏，耐心等待，同时不放弃学习，事情自会往好的方向发展。

在足球比赛中，除了上场踢球的 11 个队员外，还有几个队员是不能上场的，俗称"板凳"队员。在一场比赛中，这些板凳队员有的只能上场几分钟，有的连上场的机会都没有。坐"冷板凳"需要勇气和耐心。只要还能坐"冷板凳"，就还算队中的一员，就总有上场的机会。如果你连"冷板凳"都坐不住，那么就有出局的危险了。

坐冷板凳时你要多从自身找原因，如果足够优秀的话，为什么还会被冷置呢？

一个年轻人常常抱怨公司领导对自己不公，自己那么能干、有专业水准，却得不到领导的赏识。

一天，他找到一位智者，讲出了自己的烦恼。智者听后无言，领他到了海边，智者用手捡起一块鹅卵石，抛了出去，扔到了一堆鹅卵石上。

智者问："你能把我刚才扔出去的鹅卵石捡回来吗？"

"我不能。"年轻人回答。

"那如果我扔下一粒珍珠呢？"智者再问，并别有深意地看向年轻人，年轻人恍然大悟。

谦逊的人最高贵

伊索寓言里有这样一则故事：

从前，有一匹马独占一片草原。有一天，一只鹿闯入这匹马的领地，想与马分享丰美的水草。马对入侵者十分仇视，一心想报复，便请求人帮助惩罚鹿。

人对马说："如果你愿意把笼头套在嘴上，让我骑在你的背上，我就可以拿出最有效的武器为你驱逐鹿。"

马同意了人的要求，戴上人给马准备的笼头，让人骑在背上。人很快就赶走了鹿，可是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从此以后，马就成了人的奴隶。

自我克制是一切美德的根源所在。一个人如果被冲动和激情支配，那么，他就失去了他的全部道德自由。他就会人云亦云，淹没在时代的潮流中，成为强烈欲望的奴隶。

要想拥有光荣、平和的人生，就必须能够在小事或大事上自我克制。容忍和克制是人类必须的品格，脾气不能超越理智。

能够自我控制的人才能获得真正的自由和成功。

泰戈尔说："当我们是大为谦卑的时候，便是我们近于伟大的时候。"做人要保持谦逊，不能自作聪明，不要以为自己比别人总多一点智慧，巴甫洛夫说："决不要骄傲。因为一骄傲，你们就会在应该同意的场合固执起来；因为一骄傲，你们就会拒绝别人的忠告和友谊的帮助；

因为一骄傲，你们就会丧失客观方面的准绳。"

庄子说："天地有大美而不言。"谦虚是一种美德，是一种实事求是的科学态度，也是一个人恰当看待和处理他与外界关系的正确思想方法。心胸宽大，虚怀若谷的人，才能谦虚谨慎。

在第二次世界大战中，丘吉尔因为有卓越功勋，战后在他退位时，英国国会打算通过提案，塑造一尊他的铜像放在公园里供游人景仰。

丘吉尔却拒绝了。他说："多谢大家的好意，我怕鸟儿在我的铜像上拉粪，那是多么的有煞风景啊。所以我看还是免了吧！"

托马斯·杰斐逊是美国第3任总统。1785年他曾担任美国驻法大使。一天，他去法国外长的公寓拜访。

"您代替了富兰克林先生？"法国外长问。

"是接替他，没有人能够代替得了富兰克林先生。"杰斐逊谦逊的回答。

杰斐逊的谦逊给法国外长留下了深刻印象。

进化论的创始人达尔文是一个十分谦虚的科学家。达尔文与别人谈话时，总是耐心听别人说话，无论对年长的或年轻的科学家，他都表现得很谦虚，就好像别人都是他的教师，而他是个好学的学生。1877年，当他收到德国和荷兰一些科学家送给他的生日贺辞时，他在感谢信中写了一段感人肺腑的话："我很清楚，要是没有为数众多的可敬的观察家们辛勤搜集到的丰富材料，我的著作便根本不可能完成，即使写成了也不会在人们心中留下任何印象。所以我认为荣誉主要应归于他们。"

东汉颍州父城（现河南叶县东北）人冯异，字公孙，熟读《左传》《孙子兵法》，文武双全，最初在王莽手下为小官，后见王莽为害人民，被人民所怨恨，了解到起义军领袖刘秀有治国安家的才干，便对苗萌说："现在起义诸将，虽皆英雄，但多独断，不爱人民。只有刘将军不抢掠人民，举止言谈，温和有远见，不是庸人，可以追随。"于是苗萌和冯异投靠了刘秀，又吸引了勇将姚期等人来，刘秀势力大振。他向刘秀建议说："天下人都反对王莽苛政，刘玄部又纪律太坏，失信于民。此时人民饥苦，若稍施恩德，百姓必热烈拥护，"

刘秀听了他的话，派冯异、姚期到邯郸安民，果然得到广大人民支持。王郎领兵追赶刘秀，刘秀及部下退到饶阳天蒌亭（河北饶阳东北），正遇天气寒冷，士兵都饥饿疲劳，冯异送来豆粥，解除了困难。在南宫（河北南宫）又遇大风雨，刘秀躲到路旁空屋，冯异抱来柴，邓禹烧火，秀方能烤干衣服，冯异又送来饭、菜，终于安全移兵到信都（河北邢台）。刘秀使冯异收集散兵，重整队伍，大破王郎。

冯异对东汉统一建国之功，是巨大的，但他从不居功。对人也特别谦让，每当同其他大将的车仗在路上相遇，他必告诉车夫退让躲道，让别人先过。他领部队交战时，在各营之前；退兵时，在各营之后。当休战时，诸将坐在一起，都宣扬自己的功劳，以便争功多得封赏。当各将争功时，冯异则躲于大树下，一言不发，似为乘凉休息，实为躲避让功，后来军

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中称他为“大树将军”。不仅刘秀对他格外器重，他的军队，亦多愿在他麾下效力。

做人要谦虚，不可自大。我们每天都可见有人说我不服这个不服那个的人。总是看不起在某些方面不如自己的人。其实每个人都有其长处和短处，而恰恰在此时有人只看到他的短处，看不到其长处。谦虚是尊重他人的一种表现，一种美德。只有谦虚的人才能发现别人的优势，知道自己的不足。

懂得自嘲可以赢得更多

用自己来开玩笑，既使别人觉得亲近，又以降低自己为代价，抬高了别人，可以消除嫌隙，获取他人的好感。

晋朝时，大臣满奋一次陪同晋武帝坐在靠近北窗的地方。满奋生性怕风，而北窗是用琉璃制成的，虽然琉璃的质地很密，根本不透风，但看起来却是一点不挡风的样子。虽然只是心理作用，但满奋还是很怕被北风吹着了，当着皇帝的面，又不好启口换个座位，显得局促不安。

晋武帝看他的神态，知道他是怕风，便告诉他不会透风，没有关系。满奋很不好意思，自嘲说：“臣就像南方的水牛，怕热怕惯了，看见月亮也疑心是太阳，不由得喘起粗气。”这便是成语“吴牛喘月”的出处。

满奋以水牛比做自己，把自己的过分紧张形容得十分形象，表现了坦诚忠实的品格，因此得到了皇帝的信赖和好感。

南齐的僧虔、王慈父子书法都很好，在南齐都很有名。有一次，谢凤问王慈：“你的书法是不是可以赶上虔公”

王慈回答：“我赶不上，就好比鸡永远比不上凤凰一样。”

王慈把自己比做鸡，把父亲比做凤凰；一个土堆中觅食，一个飞翔九天之外，高下优劣，显然可知。他贬低了自己，却褒扬了父亲，化解了父子争高下的尴尬局面。

示弱不是无能

示弱不是无能，而是一种机敏的为人处世之道。名声高了，会令旁人尤其是令居上位者不安，那样只会为自己招致危险。

汉朝时，卫青的姐姐卫皇后受宠于汉武帝，再加上卫青本人骁勇善战，他深得汉武帝之心，被任命为大将军，封为长平侯，率大兵攻打匈奴。

右将军苏建在与匈奴作战中全军覆没，单身逃回，按军律当斩。

卫青问众属官：“苏建应当如何处置”

议郎周霸说：“大将军出兵以来，从未斩过一名偏将小校，如今苏建弃军逃回，正可斩苏建的头，来立大将军之威。”

卫青说：“我因是皇上的亲戚而带兵出塞，并不怕立不起军法的威严，你劝说我杀人立威，却失掉了作臣子的本分。我的权限虽可以斩杀大将，然而我把专杀大将的权力还给皇上，让皇上来决定是否诛杀，这不是更好吗？”属官们都钦佩地说：“大将军高见，属下等万万不及。”

卫青便派人把苏建押回长安，汉武帝对卫青的处置大为满意。汉武帝并没有杀苏建，苏建后来又跟随卫青出塞攻打匈奴，他劝卫青说：“大将军的地位是至尊至重了，可是天下的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贤士名人却没人夸赞传扬您的威名，古时的名将都向朝廷推荐贤良才能之士，自己的名声也传遍四海，希望大将军能学习古时名将的做法。”

卫青摇头说：“自从武安侯田、魏其侯窦婴各自招揽宾客，结成朋党，以颂扬自己的名声，皇上常常恨得咬牙切齿。亲近贤士名人、进用贤良贬黜不肖，这都是皇上的权力，我做臣子的，只知道遵守国法，履行自己的职责而已。”

汉武帝因此更加宠爱卫青，令群臣见到卫青都要行跪拜礼，以显示大将军的尊贵。

群臣都不敢抗旨，见到卫青无不匍匐跪拜，只有主爵都尉汲黯见到卫青，依然行平揖礼，有人好意劝汲黯：“对大将军行跪拜礼乃是皇上的意思，您这样做不怕皇上恼怒吗？”

汲黯昂然道：“跪拜大将军的多了，多我一个不多，少我一个不少。难道说大将军有一个平礼相交的朋友，就不尊贵了吗”

卫青听说后，非常高兴，登门拜访汲黯，谦虚地说：“久仰大人威名，一直没有机会和大人结交，今幸大人看得起，请把我当您的朋友吧。”

汲黯见他态度诚恳，不以富贵骄人，便破例交了这个朋友，卫青以后凡有疑难问题，都虚心向汲黯请教。

汉武帝很欣赏卫青的谦逊，对卫青的宠爱始终不衰。

强出头者往往会被石头砸了脚

表现自己要量力而行，强出头往往会被搬不动的石头砸了脚。记住：招摇的背后往往是嘲笑的声音。

春秋时的范武子，儿子叫范文子，世代为晋国卿士。一天，范文子很晚才从朝中回来，武子问他：“为什么这么晚才回来？”文子回答说：“有一个秦国客人在朝廷上说了许多隐伏诡谲的问题，大夫们都不能回答。我知道其中三个就做了回答，所以回来晚了。”武子很生气，教训他说：“大夫们不是不会回答，而是尊敬长辈。你这小子凭三件事在朝廷上贬低别人，自取灭亡的日子不远了。”说完武子气得拿木杖打他，把他帽子上面的缨子都打断了。

人与人之间的你争我夺，其激烈程度超乎想象，稍有不备就有落马之危，强出头就等于主动给人树了一个攻击的靶子。

《孟子》上记载：成括在齐国做官。孟子见过成括之后，下了个结论：“成括会死的。”

孟子的弟子问：“先生怎么知道成括会被杀死？”孟子说：“他的为人有一点小聪明，但他没有贤士的大智慧，这就足以导致他丧命。”意思是说，成括虽有小聪明但无大智慧，就会恃才胡作非为，自然就会酿成杀身之祸。孟子的判断，后来果然应验了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

23 伤什么也不要伤别人的面子

心领神会，替别人遮掩难言之隐

生活中，我们经常会遇到这样一些人，他们有一些难以启齿的想法，或者是为自己做了一件不光彩的事情而悔恨，或者是因为寻求帮助而不得，这个时候，你就要做一个善解人意的人，看透了他人的这些想法，也不要说出来，或者以一种很巧妙的方式帮他们遮掩过去也不枉是一种明智之举。

郑武公的夫人武姜生有两个儿子，长子是难产而生，取名为寤生，相貌丑陋，武姜心中深为厌恶；次子名叫段，成人后气宇轩昂，仪表堂堂，武姜十分疼爱。武公在世时武姜多次劝他废长立幼，立段为太子，武公怕引起内乱，就是不答应。

郑武公死后，寤生继位为国君，是为郑庄公。封弟段于京邑，国中称为太叔段。这个太叔段在母亲的怂恿下，竟然率兵叛乱，想夺位。但很快被老谋深算的庄公击败，逃奔共国。庄公把合谋叛乱的生身母亲武姜押送到一个名叫城颍的地方囚禁了起来，并发誓说："不到黄泉，母子永不相见！"意思就是要囚禁他母亲一辈子。

一年之后，郑庄公渐生悔意，感觉自己待母亲未免太残酷了点，但又碍于誓言，难以改口。这时有一个名叫颍考叔的官员摸透了庄公的心思，便带了一些野味以贡献为名晋见庄公。

庄公赐其共进午餐，他有意把肉都留了下来，说是要带回去孝敬自己的母亲："小人之母，常吃小人做的饭菜，但从来没有尝过国君桌上的饭菜，小人要把这些肉食带回去，让她老人家高兴高兴。"

庄公听后长叹一声，道："你有母亲可以孝敬，寡人虽贵为一国之君，却偏偏难尽一份孝心！"颍考叔明知故问："主公何出此言？"庄公便原原本本地将发生的事情讲了一遍，并说自己常常思念母亲，但碍于有誓言在先，无法改变。颍考叔哈哈一笑说："这有什么难处呢！只要掘地见水，在地道中相会，不就是誓言中所说的黄泉见母吗？"庄公大喜，便掘地见水，与母亲相会于地道之中。母子两人皆喜极而泣，即兴高歌，儿子唱道："大隧之中，其乐也融融！"母亲相和道："大隧之外，其乐也泄泄！"颍考叔因为善于领会庄公的意图，被郑庄公封为大夫。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每个人都有难言之隐，包括平时那些高高在上的人。这时，作为一个旁观者要善于心领神会，替人遮掩难言之隐。这也不失为一种高明的做人之道。

不要逼着别人认错，否则会让他心存怨恨

说话、办事难免会犯下这样或那样的错误，但人的本性是不愿意承认错误的，因为这毕竟是件不愉快的事情，会伤面子。

我们应该认识到，在许多时候，逼别人认错无疑伤害了别人的面子，对于自己也是百害而无一利。既然乐意认错的人如此之少，我们在日常生活中就要少和别人争辩，因为争辩的目的常常是想告诉别人你是错的。

有一位社交专家说：应酬的最高效果，是你不使用任何强制手段而使对方照着你的意思去做。对方完全出于自愿去做，比你强制要求别人做的效果好得多了。

查尔斯·史考勃有一次经过他的钢铁厂。当时是中午休息时间，他看到几个人正在抽烟，而在他们的头上，正好有一块大招牌清清楚楚地写着“严禁吸烟”。如果史考勃指着那块牌子对他们说：“难道你们都是文盲吗？！”这样显然只会招致工人对他的逆反和憎恶。

史考勃没有那么做，相反，他朝那些人走去，友好地递给他们几根雪茄，说：“诸位，如果你们能到外面抽掉这些雪茄，那我真是感激不尽了。”吸烟的人这时立刻知道自己违犯了规定，于是把烟头掐灭，同时对史考勃产生了好感和尊敬。

史考勃没有简单地斥责他们，而是使用了充满人情味的方式，使别人乐于接受这样的批评。这样的人，谁不乐于和他交往呢?

逼迫别人认错，你可能会得到一时之快，殊不知，这种违背他内心意愿的做法不仅激起了他的逆反心理，使事情的错误得不到及时的解决，还会在他心中积下怨恨。如果这种事发生多了，这些积累的“怨恨”将导致更严重的后果。

遭遇尴尬，要给他人台阶下

在别人遭遇窘境的时候，交际高手不但会尽量避免因自己的不慎而使别人下不了台，而且还会在对方可能不好下台时，巧妙及时地为其提供一个“台阶”。这是因为他们在帮助别人“下台”时，掌握了恰当的方法。

1. 顺势而为送台阶

依据当时当场的势态，对对方的尴尬之举加以巧妙解释，使原本只有消极意味的事件转而具有积极的含义。

全校语文老师来听王老师讲课，校长也亲临指导。课上，王老师重点讲解了词的感情色彩问题。在提问了两位同学取得良好效果后，接着提问校长的儿子：“请你说出一个形容×××的美丽的词或句子。”

或许是课堂气氛紧张，或许是严父在场，也可能兼而有之，校长的儿子一时语塞，只是站着。

空气凝固。校长的脸上现出了尴尬的脸色。王老师便随机应变地讲道：“好，请你坐下，同学们，这位同学的答案是最完美的，他的意思是说这个人的美丽是无法用文字和语言来形容的。”听课者都发出了会心的微笑。

这一妙解为校长儿子尴尬的“呆立”赋予了积极的意义，使他顺利下了台阶，而王老师

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本人和校长也自然摆脱了难堪。

2. 挥洒感情造台阶

故意以严肃的态度面对对方的尴尬举动，消除其中的可笑意味，缓解对方的紧张心理。

第二次世界大战时，一位德高望重的英国将军举办了一场祝捷酒会。除上层人士之外，将军还特意邀请了一批作战勇敢的士兵，酒会自然是热烈隆重。谁想一位从乡下入伍的士兵不懂酒席上的一些规矩，捧着面前的一碗供洗手用的水喝了，顿时引来达官贵人、夫人、小姐的一片讥笑声。那士兵一下子面红耳赤，无地自容。此时，将军慢慢地站起来，端起自己面前的那碗洗手水，面向全场贵宾，充满激情地说道："我提议，为我们这些英勇杀敌、拼死为国的士兵们干了这一碗。"言罢，一饮而尽，全场为之肃然，少顷，人人均仰脖而干。此时，士兵们已是泪流满面。

在这个故事里，将军为了帮助自己的士兵摆脱窘境，恢复酒会的气氛，采用了将可笑事件严肃化的办法，不但不讥笑士兵的尴尬举动，而且将该举动定性为向杀敌英雄致敬的严肃行为。乡下士兵不但尴尬一扫而尽，而且获得了莫大的荣誉，成为在场的焦点人物。

总之，人人都有下不来台的时候。学会给人台阶下，既可以缓解紧张难堪的气氛，使事情得以正常进行，又能够帮助尴尬者挽回面子，增进彼此的关系。要达到这样的目的，我们应学会使用以上技巧。

批评时给对方备好台阶

心理学的研究表明，谁都不愿把自己的错处或隐私在公众面前"曝光"，一旦被曝光，其就会感到难堪或恼怒。因此，在交际中，如果不是为了某种特殊需要，一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区，避免使对方当众出丑。必要时可委婉地暗示对方你已知道他的错处或隐私，便可对他造成一定的压力。但不可过分，只需"点到为止"。既能使当事者体面地"下台阶"，又尽量不使在场的旁人觉察，这才是最巧妙的"台阶"。

有时遇到意外情况使对方陷入尴尬境地，这时，外圆内方的人在给对方提供"台阶"的同时，往往会采取某些妥善措施，及时给对方的面子上再增添一些光彩，使对方更加感激不尽。

1953年，周恩来总理率中国政府代表团慰问驻旅大的前苏军。在我方举行的招待宴会上，一名前苏军中尉在翻译总理的讲话时，译错了一个地方，我方代表团的一位同志当场做了纠正。这使总理感到很意外，也使在场的前苏联驻军司令大为恼火，因为部下在这种场合失误使司令有些丢面子。他马上走过去，要撕下中尉的肩章和领章，宴会厅里的气氛顿时非常紧张。这时，周总理及时地为对方提供了一个"台阶"，他温和地说："两国语言要做到恰到好处地翻译是很不容易的，也可能是我讲得不够完善。"并慢慢重述了被译错了的那段话，让翻译仔细听清，并准确地翻译出来，从而缓解了紧张的气氛。总理讲完话在同前苏军将领、英雄模范干杯时，还特意地同那位翻译单独干杯。前苏驻军司令和其他将领看到这一景象，在干杯时眼里都含着热泪，那位翻译也被感动得举着酒杯久久不放。

幽默是人际交往的润滑剂，一句幽默的语言能使双方在笑声中相互谅解和愉悦。作家冯骥才在美国访问时，一位美国朋友带着儿子到公寓去看他。在他们谈话间，那位壮得像牛犊的孩子，爬上冯骥才的床，站在上面拼命蹦跳。如果直截了当地请他下来，势必会使其父产生歉意，也显得自己不够热情。于是，冯骥才便说了一句幽默的话："请你的儿子回到地球上来吧！"那位朋友说："好，我和他商量商量。"结果既达到了目的，又显得风趣。说话讨人喜欢的人往往会巧妙地运用幽默语言作为"台阶"，助人"下台"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

挨批评的滋味大家都尝过，都知道不好受，尤其是一点情面都不讲的批评之声。既然如此，己所不欲，勿施于人，批评的时候给别人备个台阶，也给自己留点余地总是好的。

保护失败者的面子，不给自己树敌

有“心计”的人在与人交往时，为自己争得面子的同时，也不会忘了给别人也留些尊严，包括他的死敌。

1922年，土耳其在同希腊人经过几个世纪的敌对之后，下决心把希腊人逐出土耳其领土，土耳其最终获胜。当希腊的迪利科皮斯和迪欧尼斯两位将领前往土耳其总部投降时，土耳其士兵对他们大声辱骂。但土耳其的总指挥凯墨尔却丝毫没有显现出胜利的骄傲。他握住他们的手说：“请坐，两位先生，你们一定走累了。”他以对待军人的口气接着说：“两位先生，战争中有许多偶然情况。有时，最优秀的军人也会打败仗。”

这使两位败军之将都十分感动，并没有因吃了败仗投降而产生沉重的羞辱感。后来希腊和土耳其两国之间也并没有大的怨隙，更没有因打仗而绝交。凯墨尔将军一番得体的话让敌人保住了面子，也赢得了发展友谊的可能性。试想，倘若凯墨尔也像士兵那样羞辱那两位投降的将军，使他们心怀怨恨，那么，可想而知，不但友谊无从谈起，战事在将来也会不可避免。

1977年8月，几名克罗地亚人劫持了美国环球公司从纽约拉瓜得机场至芝加哥奥赫本的一架班机，在与机组人员僵持不下之时，飞机兜了一个大圈，越过蒙特利尔、纽芬兰，最终降落在巴黎戴高乐机场。在这里，法国警察打瘪了飞机的轮胎。

飞机停了3天，劫机者同警方僵持不下，法国警方向劫机者发出最后通牒：“喂，伙计！你们能够做你们想做的任何事情，但美国警察已到了，如果你们放下武器同他们一块回美国去，你们将会判处不超过2年至4年的徒刑。也可能意味着你们也许在10个月左右释放。”

法国警察停顿片刻，目的是让劫机者将这些话听进去。接着又喊：“但是，如果我们不得不逮捕你们的话，按我们的法律，你们将被判处死刑。那么你们愿意走哪条路呢？”劫机者被迫投降了。劫机者一方面因为机组人员的抗拒和警方的追捕而无法达到预定目的，另一方面由于不清楚警方的态度而不敢轻易放下武器，陷入进退两难的痛苦局面。法国警察在劝说中给足了劫机者面子，明确地向对方指出了两条道路：投降或者顽抗，投降的结果是10个月左右的徒刑，而顽抗的结果只能是死刑。面对这两条迥异的道路，早已心慌意乱的劫机者肯定识相地选择弃械投降。

面子说白了就是尊严，被人重视，被人尊重。因此，有“心计”的人在与人交往时，为自己争得面子同时，不会忘了给别人也留些尊严，爱护别人甚至死敌的面子，这一点非常重要。

对于敌人，对于铤而走险的对手，同样要留下余地。把对方逼上绝路只会导致负隅顽抗，“歼敌一千，自损八百”，这对于双方都没有好处，也不是解决问题的办法。

世界上任何一位真正伟大的人，都善于保住失败者的面子，而不会得意忘形地去陶醉于个人的胜利。虽然不一定与对手成为朋友，但只要不使敌人颜面尽失，不产生不共戴天的仇恨，一般情况下是不会成为“死敌”的。

得到他人的认可，勿当面揭穿他人的错误

金无足赤，人无完人，别人有错的时候要故作不知，事后自圆其说，把别人的错揽在自己身上，尽力弥补。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中国人酷爱面子，视尊严为珍宝。而稍有点地位的人更加爱面子。若不慎作了错误的决定或说错了什么话，如果别人直接指出或揭露他的错误，无疑是向他的权威挑战，会让他很没有面子，会损害他的尊严，刺伤他的自尊心。

别人错了的时候，也要维护他的尊严。要选择合适的时候或场合，采取合适的方式，以免自讨没趣。

别人出现失误或漏洞时，害怕马上被人批评纠正。有些人直言快语，肚里藏不住几句话，发现他人的疏漏就沉不住气。

有一家公司召开年终总结大会，董事长讲话时将一个数字说错了。

一个下属站起来，冲着台上正讲得眉飞色舞的董事长高声纠正道："讲错了！那是年初的数字，现在的数字应该是……"结果全场哗然，把董事长羞得面红耳赤。事后，这名员工因为一点小错被解聘了。

当然也有人做得很好，有一家公司新招了一批员工，在董事长与大家的见面会上。董事长逐一点名。

"黄烨（华）。"

全场一片静寂，没有人应答。

一个员工站起来，怯生生地说："董事长，我叫黄烨（叶），不叫黄烨（华）。"人群中发出一阵低低的笑声，董事长的脸色有些不自然。

"报告董事长，是我把字打错了。"一个精干的小伙子站了起来，说道。

"太马虎了，下次注意。"董事长挥挥手，接着念了下去。

没多久，那个小伙子被提升为公关部经理，叫黄烨的那个员工则被解雇了。

表面看来，这个董事长没有什么水平，那个小伙子在拍马屁。实则每个人都有自己的知识欠缺，犯错误出洋相难以避免。作为下属，有什么必要当众纠正呢？如果这个叫黄烨的员工当时应答，事后再巧妙地纠正就不会伤害董事长的面子。

他人有错时，不要当众纠正。如果错误不明显不关大局，其他人也没发觉，不妨"装聋作哑"，等事后再予以弥补。

无论做什么事情，遇见别人出错的时候，作为旁观者都要明白顾人情面，然后自圆其说想办法补救。这样做既显得通达人情，又能让人看到你的灵活应变，一举两得。

善于周旋，总能化干戈为玉帛

一个真正的应酬高手，不仅能够识人、认人、通晓人际关系理论，而且还能活用这些知识，在日常生活中与人和睦相处。反之，拙于应酬，不善周旋的人，总是会遭遇尴尬。

李小姐年轻漂亮，在姑姑、阿姨的操心下，开始和男士约会。第一位男士是在政府部门工作的公务员，因为不是周末，第一次约会李小姐选在了离公司比较近的餐厅。点菜的时候，男士把菜单放在了李小姐面前，让她点自己喜欢吃的菜，李小姐照做了。席间，他们聊得很愉快，埋单的时候，价格似乎高了些。但男士很爽快地埋单了，然后问了以后的联系方式。

第二次约会是周末下午，在茶坊坐下后，不知不觉又到了晚饭的时间，李小姐心里想着要回请他，就提议一起吃晚饭。菜还是李小姐点，可结账时，李小姐还没来得及开口，那位男士掏出皮夹把账结了。李小姐当时还想，和他争着买，说不定会伤他的自尊，等以后熟了，再来埋单。没想到的是，她却再也没有这样的机会了。因为两天后，男方的介绍人转弯抹角地说了一大堆他不适合她的理由。最后，她听出来了，是男方看她太会花钱，太不体谅男士。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有了第一次教训，当李小姐遇到第二个合眼缘的男士时，不管去哪里、去干什么，每次她都抢着埋单，有时双方几乎到了争执的地步。她想，这样做，别人就不会说我了吧。可人家又不高兴了，在交往了一个多月后，她收到了男士发的电子邮件，在信中说："我知道，我的收入没有你高，但你也不用这样不给我面子，我觉得你太主观，和你在一起有压力。"

李小姐应酬的差错出在没摸清对方的意思，还错误地将旧的经验应用到不同的人身上。应酬是人与人的交流，如果你没有摸清对方真正的意图，再多的表面工夫也是白费的。只有对症下药，用正确的方法对待不同的人，才能避免在交往中以尴尬收场。

在生活中，我们常常会遇到一些性格内向、不善言辞的人，在与人应酬时，不知如何是好，不知道该说什么，不知道该做什么。所以，每次应酬都像是在受罪，从而对应酬也避之唯恐不及。但是人生在世，却又免不了要遇到这样或那样的应酬，不善于应酬的人要想在事业或是生活上获得成功，往往非常困难。所以，适当地学习一些应酬之道，对我们的生活及事业都是有百利而无一害的。

谈生意需要应酬，相亲需要应酬，跟领导交往也需要应酬，也许有些人嫌烦了，等到跟自己的亲人、朋友在一起的时候，便完全放下了心，觉得既然已经是亲戚、老熟人了，那还应酬个啥呀？大家都敞开心胸，该说啥就说啥，该干吗就干吗，不用来那么多俗套。这样的想法其实也是大错特错了。朋友关系和亲属关系也是需要你去精心维护的，谁说跟朋友吃饭、聊天、打球、逛街不是应酬呢？谁说跟亲戚一起过年，过节不是应酬呢？有些人就是因为与熟人相处时很随意，连得罪了朋友都不知道。

会应酬得会周璇，这样才不至于把自己陷入尴尬的境地。在与人交际的过程中才能照顾他人的面子，巧妙化解他人之间的不愉快，让我们成为一个应酬的高手。

因势利导，错中求胜缓解危局

俗话说："不如意之事十有八九。"我们一生中不可能永远都是风平浪静，一帆风顺的。环境和遭遇常有不尽如人意的时候，问题在于一个人怎样面对逆境和不顺。知道人力不能改变的时候，就不如面对现实，随遇而安。与其怨天尤人，徒增苦恼，还不如因势利导，从容地适应环境，在既有的条件下，尽自己的才能和智慧去发掘乐趣。

某次婚宴上，来宾争向新人祝福。一位先生激动地说道："走过了恋爱的季节，就步入了婚姻的漫漫旅途，感情的世界时常需要润滑。你们现在就好比是一对旧机器……"

其实，他本想说"新机器"，却脱口说成旧机器，令举座哗然。这对新人的不满更是溢于言表，因为他们都各自离异，自然以为刚才之语隐含讥讽。

那位先生的本意是要将这对新人比做"新机器"，希望他们能少些摩擦，多些谅解。但话既出口，若再改正过来，反为不妥。他马上镇定下来，略加思索，不慌不忙地补充一句："已过磨合期。"

此言一出，举座称妙。这位先生继而又深情地说道："新郎新娘，祝愿你们永远沐浴在爱的春风里。"

大厅内瞬间掌声雷动。

这位来宾的将错就错令人叫绝，也为自己圆了场。错话出口，索性顺着错处续接下去，反倒巧妙地改换了语境，使原本尴尬的失语化作了深情的祝福，同时又道出了新人情感历程的曲折与相知的深厚，颇有些点石成金之妙。

一般来说，在社交场合，说错了话，做错了事，无疑应当老老实实承认，认认真真改正。但在某些特定的场合，如照此办理会使自己陷入极为难堪的境地或者造成无法弥补的损失时，则不妨考虑一下，能否来个将错就错，出奇制胜，从而摆脱窘境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打圆场要让双方都满意

在别人发生矛盾争论的时候，夹在中间是比较尴尬的。作为争论的局外人，我们应当善于打圆场，让矛盾得到及时化解。但是在打圆场的时候，一定要注意一个问题，就是要不偏不倚，让双方都认为你没有偏向，都表示满意。否则，只能是火上浇油，还不如不说。

一名中年男子在一个生意红火的面摊等了半天才有了位置，要了一份自己常吃的面。一会儿面端了上来，男子伸嘴想先尝一口汤。可能汤的味道刺激了他的呼吸道，随着“啊嚏”一声，他的唾液和着面汤喷在了对面一位顾客身上和面碗里。那位顾客愣了一下才反应过来，“刷”地站起来吼道：“你怎么乱打喷嚏！”

中年男子也被自己的不雅之举惊呆了，赔过礼后缓过神来，对老板脱口而出一个建议：“我告诉你不要辣椒的，你的面里怎么会有辣椒味道？你赔我的面钱，我赔人家的面钱。”老板问伙计。伙计也很委屈，他明明没有放辣椒的。

结果顾客、老板还有围观群众七嘴八舌，说得不亦乐乎。最后老板感觉这样下去不是个事，就主动打圆场，对着厨房间大手一挥，说：“算啦，再下两碗面，钞票全免了，只要大家不翻脸，和气生财么！”

两位顾客这才平静下来，都表示可以接受。从此他们和老板之间成了好朋友。

可见，适时的打圆场，作用可真的是非同一般。

清末的陈树屏口才极好，善解纷争。他在江夏当知县时，张之洞在湖北任督抚，谭继询任抚军，张谭两人素来不和。一天，陈树屏宴请张之洞、谭继询等人。当座中谈到长江江面宽窄时，谭继询说江面宽是五里三分，张之洞却说江面宽是七里三分。双方争得面红耳赤，本来轻松的宴会一下子变得异常尴尬。

陈树屏知道两位上司是借题发挥，故意争闹。为了不使宴会大煞风景，更为了不得罪两位上司，他说：“江面水涨就宽到七里三分，而落潮时便是五里三分。张督抚是指涨潮而言，而谭抚军是指落潮而言，两位大人都说得对。”

陈树屏巧妙地将江宽分解为两种情况，一宽一窄，让张谭两人的观点在各自的方面都显得正确。张谭两人听了下属这么高明的圆场话，也不好意思争下去了。

有时候，争执双方的观点明显不一致，而且也不能“和稀泥”。这时，如果你能把双方的分歧点分解为事物的两个方面，让分歧在各自的方面都显得正确，这必定是一个上乘的好办法。

某学校举办教职员工文艺比赛，教师和员工分成两组，根据所造的道具自行编排和表演节目，然后进行评比。表演结束后，没等主持人发话，坐在下面的人就已经分成两派，教师说教师的好，员工说员工的好，各不相让。

眼看活动要陷入僵局，主持人灵机一动，对大家说：“到底哪个组能夺第一，我看应该具体情况具体分析。教师组富有创意，激情四溢，应该得创作奖；员工组富有朝气，精神饱满，应该得表演奖。”随后宣布两个组都获得了第一名。

这位主持人心里明白，文艺比赛的目的不在于决出胜负，而在于丰富大家的娱乐生活，加强教职员工的交流，如果为了名次而闹翻，实在得不偿失。于是，在双方出现矛盾的时候，主持人没有参与评论孰优孰劣，而是强调双方的特色并分别予以肯定。最后提出解决争议的建议，问题自然就解决了。

在与人交往的过程中，有些场合下，双方因为彼此不同意对方的观点而争执不休时，作为圆场的人就应该理解双方的心情，找出各方的差异并对各自的优势都予以肯定，这在一定程度上能满足双方自我实现的心理。这时再提出建议，双方就容易接受了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巧妙暗示，远远胜过当面指责

在交际应酬中有很多事，起因复杂，因此办起事来更复杂。许多时候我们清楚，真理是站在自己这一边的，但这并不意味着，有了道理就可以把事办成。

莫比尔是一所大学的老师，他有一个学生因非法停车而堵住了一个学院的入口，他冲进教室，以一种非常凶悍的口吻问道："是谁的车堵住了车道？"当车主回答时，这位老师吼道："你马上给我开走，否则我就把你绑上铁链拖走。"

这位学生是错了，车子不应该停在那儿。但从那一刻起，不止这位学生对莫比尔的举止感到愤怒，全班的学生都尽量地做些事情以造成他的不便，使得他的工作更加不愉快。

莫比尔原本可以用完全不同的方式处理的。假如他友善一点："车道上的车是谁的？"并建议说，"如果把它开走，那别的车就可以进出了。"这位学生一定会很乐意地把它开走，而且他和他的同学也就不会那么生气了。

在做事的过程中，即使自己是对的，别人绝对是错的，我们也会因为让别人丢脸而毁了一切。一生具有传奇色彩的法国飞行先锋和作家安托安娜·德·圣苏荷依写过："我没有权利去做或说任何事以贬抑一个人的自尊。重要的并不是我觉得他怎么样，而是他觉得他自己如何。伤害他人的自尊是一种罪行。"

这种巧妙暗示的方法，使人们易于改正他的错误，又保护了人们的自尊，使他自以为很重要，使他希望和你合作把事情办好，而不是反抗或抵触。

英国一家大超市的经理伊尔奇每天都到他的连锁店去巡视一遍。有一次他看见一名顾客站在台前等待，没有一人对她稍加注意。那些售货员呢？他们在柜台远处的另一头挤成一堆，彼此又说又笑。身为经理的他当然对这一情况很不满意，一定要纠正这种不负责任的行为。但伊尔奇并没有直接地指责那些在上班时间闲谈的售货员，他采取了巧妙暗示、保全员工面子的方法处理了这件事。他不说一句话，默默站在柜台后面，亲自招呼那位女顾客，然后把货品交给售货员包装，接着他就走开了。售货员当然看到了这个情况，自责的他们从此以后再也没有发生类似情况。

伊尔奇没有直接指责员工的不负责，而是亲自去为顾客服务，让员工自己意识到自己的失职，间接地纠正了员工的错误。

卡尔·兰福在佛罗里达州奥兰多市当了许多年的市长。他时常告诉他的部属，要让民众来见他，他宣称施行"开门政策"。然而他社区的民众来拜访他时，都被他的秘书和行政官员挡在门外了。

最后，这位市长找到了解决的办法。他把办公室的大门给拆了，他的助手们知道了这件事，也只好接受了。从此之后，这位市长真正做到了"行政公开"。

与人交往、相处、合作的时候，如果别人做事的方法不符合你的要求，你不能当面指责，这只会引起对方的反抗，容易把事搞砸。而巧妙地暗示对方注意自己的错误，则可以轻松地把事情处理好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

24

用委婉的话说出你的拒绝

委婉地说“不”，让被拒绝的人有面子

自尊之心，人皆有之。因此在拒绝别人时，要顾及对方的尊严。人们一旦进入社会，无论他的地位、职务多高，成就多大，他们无一例外地都关心外界对自己的评价。由于来自外界评价的性质、强度和方式不同，人们会相应的作出不同反应，并对交际过程及其结果产生积极或消极的影响。通常的规律是：尊之则悦，不尊则哀。也就是说，当得到肯定的评价时，人们的自尊心理得到满足，便会产生一种成功的情绪体验，表现出欢愉乐观和兴奋激动的心情，进而“投桃报李”，对满足自己自尊欲望的人产生好感和亲近力，采取积极的合作态度，交际随之向成功的方向发展。反之，当人们不受尊重、受到不公正的评价时，便会产生失落感、不满和愤怒情绪，进而出现对抗姿态，使交际陷入危机。

顾及对方的尊严是拒绝别人时必不可少的注意事项，有这样一个例子：

某校在评定职称时，由于高级职称的名额有限，一位年龄较大的教师未能评上。他听说了这一消息后就向一位负责职称评定的副校长打听情况。副校长考虑到工作迟早要做，便和这位老教师促膝交谈：

校长：哟，老李，什么风把你给吹来了。

老师：校长，我想知道这次评高职我有希望吗?

校长：老李，先喝杯茶，抽支烟。我们慢慢聊，最近身体怎么样?

老师：身体还说得过去。

校长：老教师可是我们学校的宝贵财富，年轻教师还要靠你们传帮带呢!

老师：作为一名老教师，我会尽力的。可这次评定职称，你看我能否……

校长：不管这次评上评不上，我们都要依靠像你这样的老教师。你经验丰富，教学也比较得法，学生反映也挺好。我想，对于一名教师来说，这一点，比什么都重要，你说呢?

老师：是啊!

校长：这次评职称是第一次进行，历史遗留的问题较多，可僧多粥少，有些教师这次暂时还很难如愿，要等到下一次。这只是个时间问题。相信大家一定能够谅解。但不管怎样，我们会尊重并公正地评价每一位教师，尤其是你们这些辛辛苦苦工作几十年的老教师。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：938218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老教师在告辞时，心里感觉热乎乎的，他知道自己这次评上的希望不大，但由于自身得到了别人的尊重，成绩受到了别人的肯定，他能接受那样的结果。用他对校长的话讲："只要能得到一个公正的评价，即使评不上我也不会有情绪的，请放心。"

这位校长可谓是顾及别人尊严的典范，如果开始他就给这位老教师泼一桶冷水，那么后果就不堪设想了。

在社交场合上，无论是举止或是言语都应尊重他人，即使在拒绝别人的时候也要顾及对方的尊严。也只有这样，才能赢得别人的尊重。

拖延、淡化，不伤其自尊也将其拒绝

一般人都不太好意思拒绝别人，但在很多情况下，我们为了避免多余的困扰，对一些不合理或不合自己心意的事有必要拒绝，但怎样既不伤害对方自尊心又能达到拒绝的目的呢？当对方提出请求后，不必当场拒绝，你可以说："让我再考虑一下，明天答复你。"这样，既使你赢得了考虑如何答复的时间，也会使对方认为你是很认真对待这个请求的。

某单位一名职工找到上级要求调换工种。领导心里明白调不了，但他没有马上回答说"不可能"。而是说："这个问题涉及好几个人，我个人决定不了。我把你的要求带上去，让厂部讨论一下，过几天答复你，好吗？"

这样回答可让对方明白：调工种不是件简单的事，存在着两种可能，使对方思想有所准备，这比当场回绝效果要好得多。

一家汽车公司的销售主管在跟一个大买主谈生意时，这位买主突然要求看该汽车公司的成本分析数字，但这些数据是公司的绝密资料，是不能给外人看的。可如果不给这位大买主看，势必会影响两家和气，甚至会失掉这位大买主。

这位销售主管并没有说"不，这不可能"之类的话，但他的话中婉转地说出了"不"。"这个……好吧，下次有机会我给你带来吧。"知趣的买主听过后便不会再来纠缠他了。

某位作家接到老朋友打来的电话，邀请他到某大学演讲，作家如此答复："我非常高兴你能想到我，我将查看一下我的日程安排，我会回电话给你的。"

这样，即使作家表示不能到场的话，他也就有了充裕时间去化解某些可能的内疚感，并使对方轻松、自在地接受。

陈涛夫妻俩下岗后，自谋职业，利用政府的优惠贷款开了一家日用品商店，两人起早摸黑把这个商店办得红红火火，收入颇丰，生活自然有了起色。陈涛的舅舅是个游手好闲的赌棍，经常把钱扔在了麻将台子上，这段时间，手气不好又输了，他不服气，还想扳回本钱，又苦于没钱了，就把眼睛瞄准了外甥的店铺，打定了主意。一日，这位舅舅来到了店里对陈涛说："我最近想买辆摩托车，手头尚缺五千块钱，想在你这借点周转，过段时间就还。"他也知道用模糊语言。陈涛了解舅舅的嗜好，借给他钱，无疑是肉包子打狗。何况店里用钱也紧，就敷衍着说："好！再过一段时间，等我有钱把银行到期的贷款支付了，就给你，银行的钱可是拖不起的。"这位舅舅听外甥这么说，没有办法，知趣地走了。

陈涛不说不借，也不说马上就借，而是说过一段时间，等支付银行贷款后再借。这话含多层意思：一是目前没有，现在不能借；二是我也不富有；三是过一段时间不是确指，到时借不借再说。舅舅听后已经很明白了，但他并不心生怨恨，因为陈涛并没有说不借给他，只是过一段时间再说而已，给了他希望。

因此，处理事情时，巧妙地一带而过比正面拒绝有效，且不伤和气。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝

日常中，我们经常会遇到这样的情况，对方提出的要求并不是不合理，但因条件的限制无法予以满足。在这种情况下，拒绝的言辞可采用"先承后转"的形式，使其精神上得到一些宽慰，以减少因遭拒绝而产生的不愉快。

李刚和王静是大学同学，李刚这几年做生意虽说挣了些钱，但也有不少的外债。两人毕业后一直没有来往，一天，王静突然向李刚提出借钱的请求，李刚很犯难，借吧，怕担风险；不借吧，同学一场，又不好张口。思忖再三，最后李刚说："你在困难时找到我，是信任我、瞧得起我，但不巧的是我刚刚买了房子，手头一时没有积蓄，你先等几天，等我过几天账结回来，一定借给你。"

有的时候对方可能会因急于事成而相求，但是你确实又没有时间，没有办法帮助他的时候，一定要考虑到对方的实际情况和他当时的心情，一定要避免使对方恼羞成怒，以免造成误会。

拒绝还可以从感情上先表示同情，然后再表明无能为力。

黄女士在民航售票处担任售票工作，由于经济的发展，乘坐飞机的旅客与日俱增，黄女士时常要拒绝很多旅客的订票要求，黄女士每次都是带着非常同情的心情对旅客说："我知道你们非常需要坐飞机，从感情上说我也十分愿意为你们效劳，使你们如愿以偿，但票已订完了，实在无能为力。欢迎你们下次再来乘坐我们的飞机。"黄女士的一番话，叫旅客再也提不出意见来。

先扬后抑这种方法也可以说成是一种"先承后转"的方法，这也是一种力求避免正面表述，而采用间接拒绝他人的方法。先用肯定的口气去赞赏别人的一些想法和要求，然后再来表达你需要拒绝的原因，这样你就不会直接地去伤害对方的感情和积极性了，而且还能够使对方更容易接受你，同时也为自己留下一条退路。

一般情况来说，你还可以采用下面一些话来表达你的意见，"这真的是一个好主意，只可惜由于……我们不能马上采用它，等情况好了再说吧！"、"这个主意太好了，但是如果只从眼下的这些条件来看，我们必须要放弃它，我想我们以后肯定是能够用到它的。"、"我知道你是一个体谅朋友的人，你如果对我不十分信任，认为我没有能力做好这件事，那么你是不会找我的，但是我实在忙不过来了，下次如果有什么事情我一定会尽我的全力来支持你。"等等。

带着友善表情说"不"，保存和气将其拒绝

当遇到别人不合理的请求时，我们是否也要委曲求全答应对方呢？这个时候，你千万不要因为不能说"不"而轻易地答应任何事情，而应该视自己能力所及的范围，一定不要明明做不到，却不敢说"不"，结果既造成了对方的困扰，又失去了别人对你的信任。

30岁出头就当上了二十世纪福斯电影公司董事长的雪莉·茜，是好莱坞第一位主持一家大制片公司的女士。为什么她有如此能耐呢？主要原因是，她言出必践，办事果断，经常是在握手言谈之间就拍板定案了。

好莱坞经理人欧文·保罗·拉札谈到雪莉时，认为与她一起工作过的人，都非常地敬佩她。欧文表示，每当请雪莉看一个电影脚本时，她总是马上就看，很快就给答复。不过好莱坞有很多人，给他看个脚本就不这样了，若是他不喜欢的话，根本就不回话，而让你傻等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通常一般人十之八九都是以沉默来回答，但是雪莉看了给她送去的脚本，都会有一个明确的回答，即使是她说“不”的时候，也还是把你当成朋友来对待。这么多年以来，好莱坞作家最喜欢的人就是她。

拒绝别人不是一件什么罪大恶极的事情，也不要把说“不”当成是要与人决裂。是否把“不”说出口，应该是在衡量了自己的能力之后，作出的明确地回应。虽然说“不”难免会让对方生气，但与其答应了对方却做不到，还不如表明自己拒绝的原因，相信对方也会体谅你的立场。

不过，当你拒绝对方的请求时，切记不要咬牙切齿、绷着一张脸，而应该带着友善的表情来说“不”，才不会伤了彼此的和气。

利用对方的话回绝，干脆又不伤人

拒绝不一定非要表明自己的意思，许多时候，利用对方的话来拒绝他，是更聪明的选择。只要合理地从对方的话语里引出一个合乎逻辑的相同问题，巧踢“回旋球”，让对方“哑巴吃黄连，有苦说不出”。

小李从旅游局一个朋友那里借了一架照相机，他一边走一边摆弄着，这时刚好小赵迎面走来了。他也知道小赵有个毛病：见了熟人有好玩的东西，非得借去玩几天不可。这次看见了他手中的照相机又非借不可了。尽管小李百般说明情况，小赵依然不肯放过。小李灵机一动，故作姿态地说：“好吧，我可以借给你，不过我要你不要借给别人，你做得到吗？”小赵一听，正合自己的意思。他连忙说：“当然，当然。我一定做到的。”“绝不失信。”小李还追加一句说，“绝不失信，失信还能叫做人？”小李斩钉截铁地说：“我也不能失信，因为我也答应过别人，这个照相机绝不外借。”听到这，小赵也目瞪口呆了，这件事也只有这样算了。

有一大部分人会产生这样的想法，难道我们在现实生活中都非要拒绝别人不可吗？我们在拒绝他人时都要采用这些委婉的方法吗？这个问题问得恰到好处。

在现实生活中，关于拒绝他人，我们还要注意以下问题：

一是在日常生活中，我们就应该真诚地对待朋友和同学，积极地帮助他们。每个人都应该明白一个简单的道理“平时帮人，拒人才不难”，以上方法主要应用于那些的确违背我们意愿的事情。

二是如果是由于自己能力或客观原因，我们应该坦诚相对，说明自己的实际情况，同时，要积极帮对方想办法。

三是对于某些情况，直接说“不”的效果更好，特别是对于那些违法乱纪的事情，应持坚决的态度来拒绝。对于那些可能引起误解的事情，也应该明确自己的态度，否则会“当断不断，反受其乱”。此外，由于拒绝不明可能会影响对方，也影响事情发展方向，也应该直截了当地拒绝它。

四是即使我们掌握了一些比较好的方法，在一般地拒绝中，我们也应该语气委婉，最好还能面带微笑，这样既达到自己拒绝他人的目的，又消除由于拒绝给对方带来的不快。

先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝

对于他人的话，人们总是会表现出情感反应。如果先说让人高兴的话，即使马上接着说些使人生气的话，对方也能以欣然的表情继续听。利用这种方法，可以拒绝不受喜欢的对象。

有一个乐师，被熟人邀请到某夜总会乐队工作。乐师嫌薪水低，打算立即拒绝。但想起

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以往受过对方照顾，他不便断然拒绝。他心生一计，先说些笑话，然后一本正经地说："如果能使夜总会生意兴隆，即使奉献生命，在下也在所不辞。"

此时夜总会老板自然还是一副笑脸，乐师抓住机会立刻板起面孔说："你觉得什么地方好笑？我知道你笑我。你看扁我，不尊重我，这次协议不用再提，再见！"

这样，乐师假装生气，转身便走。老板却不知该如何待他，虽生悔意，但为时已晚。

因此，面对不喜欢的对象，要出其不意地敲他一下，以便拒绝对方。若缺乏机会，不妨参照上例，制造机会，先使对方兴高采烈，然后趁对方缺乏心理准备，脸上仍在笑嘻嘻时，找到借口及时退出，达到拒绝的目的。

一位名叫金六郎的青年去拜访本田宗一郎，想将一块地产卖给他。

本田宗一郎很认真地听着金六郎的讲话，只是暂时没有发言。

本田宗一郎听完金六郎的陈述后，并没有做出"买"或者"不买"的直接回答，而是在桌子上拿起一些类似纤维的东西给金六郎看，并说："你知道这是什么东西吗？"

"不知道。"金六郎回答。

"这是一种新发现的材料，我想用它来做本田宗一郎汽车的外壳。"本田宗一郎详详细细地向金六郎讲述了一遍。

本田宗一郎共讲了 15 分钟之久。谈论了这种新型汽车制造材料的来历和好处，又诚诚恳恳地讲了他明年拟采取何种新的计划。这些内容使得金六郎摸不着头脑，但感到十分愉快。在本田宗一郎送走金六郎时，才顺便说了一句，他不想买对方的那块地。

如果本田宗一郎一开始就将自己的想法告诉金六郎，金六郎一定会问个究竟，并想方设法劝说本田宗一郎，让他买下这块地。本田宗一郎不直接言明的理由正是如此，他不想与金六郎为此争辩什么。

拒绝对方的提议时，必须采用毫不触及话题具体内容的抽象说法。

日本成功学大师多湖辉说的这个故事发生在 20 世纪 60 年代末的学生运动中。

某大学的教室里正在上课时，一群学生运动积极分子闯了进来，使上课的教授手足无措。当着班上学生的面，教授想显示一点宽容和善解人意的风度，就决定先听一下学生讲些什么之后再去说服他们。

结果与他的善良想法完全相反，学生们乘势向他提出许许多多的问题，把课堂搅得一团糟，再也上不成课了。并且这之后只要他上课就有激进派的学生出现在课堂上，就这样毫无宁日地持续了一年。

从这一教训中，教授悟到一条法则，即若无意接受对方，最好别想去说服他，对方一开口就应该阻止他："你们这是妨碍教学，赶快从教室里出去，与课堂无关的事，让我们课后再说！"

假如再发生一次同样的事，教授能否应付？就算他显示出了拒绝的态度，学生也会毫不理会地攻击他吧！如果一点也不去听学生的质问，一开始就踩住话头，至少不会给对方以可乘之机，也不致弄得一年时间都上不好课！

可见，拒绝之前先说点与拒绝无关的话，这种欲抑先扬的方式，可以给人心里一个缓冲和铺垫，不至于让拒绝进行得很直接、僵硬。

不失礼节地拒绝他人的不当请求

老周在法院工作，他好朋友的亲戚犯了法，正好由他审理，好朋友的亲戚托好朋友请老周吃饭，并且给老周包了一万元钱的红包，要老周网开一面，从轻发落。如果老周接受了钱，那么就是知法犯法，到时弄不好会给自己招惹不必要的麻烦。而如果不接受，又可能伤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了朋友之情，并让对方在亲戚面前脸面无光。老周左右为难，不知如何是好。

与人相处，人们经常会遇到老周这样的情况，即面对爱人、亲人、好友等亲密之人的请求，比如借钱，帮忙做某事，等等。许多时候，我们并不愿意答应这些请求，却又不好意思说“不”，就会使自己陷入十分为难的境地。如果违心地答应下来，是为自己添烦恼；如果假装答应却不做，又失信于人。

一般来说，尽可能地帮助自己的亲密之人，这是人之常情。但是，面对亲密之人的不当要求，我们一定要坚持自己的原则。特别是当他们的要求有违国家法律法规、有违社会公共道德或有违家庭伦理时，我们更应坚守自己的原则立场，毫不留情地予以拒绝，还应帮助对方改变那些错误思想和行为。

拒绝亲密之人的不当要求是一门学问，是一项应变的艺术。要想在拒绝时既消除了自己的尴尬，又不让对方无台阶可下，这就需要掌握一些巧妙的拒绝方法，比如：

1. 巧用反弹

别人以什么样的理由向你提出要求，你就用什么样的理由拒绝，这就是巧用反弹的方法。在《帕尔斯警长》这部电视剧中，帕尔斯警长的妻子出于对帕尔斯的前程和人身安全考虑，企图说服帕尔斯中止调查一位大人物虐杀自己妻子的案子。最后她说：“帕尔斯，请听我这个做妻子的一次吧。”他却回答说：“是的，这话很有道理，尤其是我的妻子这样劝我，我更应该慎重考虑。可是你不要忘记了这个坏蛋亲手杀死了他的妻子！”

2. 敷衍拒绝

敷衍式的拒绝是最常用的一种拒绝方法，敷衍是在不便明言回绝的情况下，含糊回绝请托人。拒绝亲密之人的不当要求也可采用这一方法。运用这种方法时，也需对方有比较强的领悟能力，否则难以见效。具体采用这种方法时，我们可以运用推托其辞、答非所问、含糊拒绝等具体方式。

3. 巧妙转移

面对别人的要求，你不好正面拒绝时，可以采取迂回的战术，转移话题也好，另有理由也好，主要是善于利用语气的转折——绝不会答应，但也不致撕破脸。比如，先向对方表示同情，或给予赞美，然后再提出理由，加以拒绝。由于先前对方在心理上已因为你的同情而对你产生好感，所以对于你的拒绝也能以“可以谅解”的态度接受。

总之，面对亲密之人提出的不当要求时，切忌直接拒绝。尽量使用间接拒绝的方法。从对方的立场出发，阐明自己的观点，就会使对方自然而然地接受了。

此外，拒绝别人时，也要有礼貌。任何人都不愿被拒绝，因为被别人拒绝，会使人感到失望和痛苦。当对方向自己提出不合理要求时，你可能感到气愤，甚至根本无法忍受，但你也要沉住气，毕竟出席宴会的还有其他人，你千万不可大发雷霆、出言不逊、恶语伤人。在拒绝对方时，更要表现出你的歉意，多给对方以安慰，多说几个“对不起”、“请原谅”、“不好意思”、“您别生气”之类的话。由于你的态度十分有礼貌，即使对方想无理取闹，也说不出什么，这样别人也会觉得你是一个彬彬有礼的人而愿意与你亲近。

绕个“圈子”再拒绝

断然拒绝别人可以显得一个人不拖泥带水，但对遭到拒绝的人来说，却是很不够义气的。聪明人这时会绕个圈子，不直接说出拒绝的话，而让对方明白意思。

1799 年，年轻的拿破仑·波拿巴将军在意大利战场取得全胜凯旋。从此，他在巴黎社交界身价倍增。也成为众多贵妇追逐青睐的对象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然而，拿破仑对此却并不热衷。可是，总有一些人紧追不放，纠缠不休。当时的才女、文学家斯达尔夫人，几个月一直在给拿破仑写信，想结识这位风云人物。

在一次舞会上，斯达尔夫人头上缠着宽大的包头布，手上拿着桂枝，穿过人群，迎着拿破仑走来。拿破仑躲避不及。于是，斯达尔夫人把一束桂枝送给拿破仑，拿破仑说道："应该把桂枝留给缪斯。"

然而，斯达尔夫人认为这只是一句俏皮语，并不感到尴尬。她继续有话没话地与拿破仑纠缠，拿破仑出于礼貌也不好生硬地中断谈话。

"将军，您最喜欢的女人是谁呢？"

"是我的妻子。"

"这太简单了，您最器重的女人是谁呢？"

"是最会料理家务的女人。"

"这我想到了，那么，您认为谁是女中豪杰呢？"

"是孩子生得最多的女人，夫人。"

他们这样一问一答，拿破仑也达到了拒绝的目的。斯达尔夫人也知道了拿破仑并不喜欢自己，于是作罢。

小王毕业以后分到一个小地方打杂，开始很失意，成天和一帮哥们喝酒、打牌。后来逐渐醒悟过来，开始报名参加等级考试。

有一天晚上，他正在埋头苦读，突然一个电话打过来叫他去某哥们家集合，一问才知道他们"三缺一"。小王不好意思讲大道理来拒绝他们的要求，也不想再像以前没日没夜地玩了，便回答说："哎呀，哥们儿，我的酸手艺你们还不清楚啊，你们成心让我'进贡'嘛，我这个月的工资都快见底了，这样吧，一个小时，就打一个小时，你们答应我就去，不答应就算了。"一阵哄笑后，对方也不好食言，后来他们都知道小王已经另有他事，也就不再打扰了。

还有这样一个例子：

1972年5月27日凌晨一点，美苏关于限制战略武器的四个协定刚刚签署，基辛格就在莫斯科一家旅馆里向随行的美国记者团介绍情况，当他说到"苏联每年生产的导弹大约250枚"时，一位记者问："我们的情况呢？我们有多少潜艇导弹在配置分导式多弹头？有多少'民兵'导弹在配置分导式多弹头？"基辛格回答说："我不太肯定正在配置分导式多弹头的'民兵'导弹有多少。至于潜艇，我的苦处是数目我是知道的，但我不知道是不是保密的。"一个记者连忙说："不是保密的。"基辛格反问道："不是保密的吗？那你说是多少呢？"记者们都傻眼了，只好嘿嘿一笑了之。

绕着圈子拒绝别人，是讨人喜欢的一种说话方式。但绕圈子必须做到不讨人厌，也就是说必须巧妙，三言两语能够把拒绝的意见表达出来。如果绕了半天，对方还是一头雾水，那就弄巧成拙了。

贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝

用自我贬低的方法或者在玩笑的氛围中拒绝他人，不仅维护了别人的面子，也使自己全身而退。

比如朋友想邀你一起去玩电游，你就可以说："我们都是好朋友了，说出来不怕你们笑话，我学了几年一直玩得不像样，你们看了都会觉得扫兴，为了不影响你们的兴致，我还是不去为好。"又比如说，在同学聚会的时候，你确实不会喝酒，你可以说："我是爸妈的乖儿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子，在家里面又没有什么地位，要是喝了酒，那回去后肯定会被我爸揍死的，甚至还会被我妈骂死，你们就饶了我吧。”同时，你还可以说一些其他的事例进行说明，或者找一些比较好的借口来增强这种自我贬低的效果。

在贬低自己的策略中，“装疯卖傻法”是一种特殊形式，即“表示自己无能为力，不愿做不想做的事”。也就是说：“我办不到！所以不想做！”

根据心理学的调查发现，人们的确有在日常生活中故意装傻的现象。例如在上班族中，有20%的人曾对上司装过傻，而14%的人对同事装过傻。虽然它跟“楚楚可怜法”一样，会导致评价降低，但令人惊讶的是，仍有一成以上的人是在自己有意识的情况下用了这个办法。

1. 适合使用“装疯卖傻法”有以下3种情况：

一是不愿做不想做的事。例如像是打杂般的工作、很花时间的工作，或单调的工作等。还有像公司运动会之类，公司内部活动的筹办委员也是其中之一。像这种情形便有不少人会用“我不会呀”或“我对这方面不擅长”等理由，把不想做的事巧妙地推掉。

二是拒绝他人的请求。当别人找上你，希望 你能帮他的忙时，你很难直接说“不”吧！因此便以“我很想帮你，可是我自己也没有那个能力”的态度来婉转拒绝。拒绝别人这种事，很难直接以“我不愿意”这种态度来拒绝，而且还可能会让对方怀恨在心。因此，若是用能力，也就是自己无法控制的原因来拒绝（想帮你，可是帮不了）的话，拒绝起来便容易多了。

三是想降低自己的期望值。一个人若能得到他人的高度期待，固然值得高兴，但压力也会随之而来。因为万一失败，受到高度期待的人，所带给其他人的冲击性会更大。

因此，借由表现出自己的无能，来降低期望值，万一将来失败，自己的评价也不会下降得太多；相反的，如果成功，反而会得到预期之外的肯定。

2. “装疯卖傻法”有以下两种实用技巧。

一是表明自己无能为力。就像前面所说，这招便是表明“我没有能力做那件事，因此我不愿意做”的一种方法。根据工作的内容，“无能”的内容也有所不同。例如：

别人要求你处理电脑文书资料时，你可以说：“电脑我用不好，光一页我就要打一个小时，而且说不定还会把重要的资料弄丢！”

别人要求你做账簿时，你可以说：“我最怕计算了，看到数字我就头痛！”

不过，所表明的“无能”的理由不具真实性，那可就行不通。例如刚才电脑处理的例子，如果是在电脑公司，说这种话谁信？后面那个例子，如果发生在银行，也绝对会显得很突兀。平常愈少接触到的工作，说这种话时，所获得的可信度也就愈大。所以要说“我没做过”、“我做得不好”这些话的时候，这些话一定要具有可信度才行。

二是将矛头指向他人。这招是接着“表示无能”的用法之后，以“我办不到，你去拜托某某比较好”的说法，来将矛头指向他人的做法。

“我电脑没办法，不过小王对电脑很熟，你去拜托他看看怎么样？”

“我对计算工作最头大了，小芸好像是簿记二级的，她应该做得来！”

像这样搬出一位在这方面能力比自己强的人，然后要对方去拜托他就行了。只有在大家都知道那个人的确比较胜任时才能用这招。这个办法有一个问题就是，可能会招致那个被你“转嫁”的人怨恨。想拜托人的人一定会说：“是某某说请你帮忙比较好！”对方也就会知道是你干的好事。这么一来，那个人心里一定会想：“可恶的家伙，竟然把讨厌的事推给我！”

尤其当需要帮忙的工作内容，是人人都不想做的事情的时候，这种惹来怨恨的可能性就愈高。所以，最好在多数人都知道“某某事情是某某最擅长的”这样的场合才用此招。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

找个人替你说“不”，不伤大家感情

在拒绝他人的诸多妙法中，有一种比较艺术的方法就是推诿法。

所谓推诿法，就是以别人的身份表示拒绝。这种方法看似推卸责任，但却很容易被人理解：既然爱莫能助，也就不便勉强。

有个女孩子是个集邮爱好者，她的几个好朋友也是集邮迷。一天，有个小朋友向她提出要换邮票，她不同意换，但又怕小朋友不高兴，便对小朋友说：“我也非常喜欢你的邮票，但我妈不同意我换。”其实她妈妈从没干涉过她换邮票的事，她只不过是以此为借口，但小朋友听她这样一说，也就作罢了。

有时为了拒绝别人，可以含糊其辞地推托：“对不起，这件事情我实在不能决定，我必须去问问我的父母。”或者是：“让我和孩子商量商量，决定了再答复你吧。”

这是拒绝的好办法，假装请出一个“后台老板”，表示能起作用的不是本人，既不伤害朋友的感情，又可以使朋友体谅你的难处。

人处在一个大的社会背景中，互相制约的因素很多，为什么不选择一个盾牌来挡一挡呢？如：有人求你办事，假如你是领导成员之一，你可以说，我们单位是集体领导，像刚才的事，需要大家讨论才能决定。不过，这件事恐怕很难通过，最好还是别抱什么希望，如果你实在要坚持的话，待大家讨论后再说，我个人说了不算数。这就是推托其辞，把矛盾引向了另外的地方，意思是我不是不给你办，而是我决定不了。请托者听到这样的话，一般都要打退堂鼓。

一个年轻的物资销售员经常与客户在酒桌上打交道，长此以往，他觉得自己的身体每况愈下，已不能再像以前那样喝太多的酒了。可应酬中又是免不了要喝酒的，怎么办呢？后来他想到一个妙计。每当客户劝他多喝点的时候，他便诙谐地说：“诸位仁兄还不知道吧，我家里那位可是一个母老虎，我这么酒气熏天地回去，万一她河东狮吼起来，我还不得跪搓衣板啊！”

他这么一说，客户觉得他既诚恳又可爱，自然就不再多劝了。

所以，如果难以开口的话，不妨采取这里所讲的方法，找一个人“替”你说“不”，这样所有的责任都可以推得一干二净，别人也不会对你有所抱怨。

遭遇拒绝后坚持友好的语气

当我们怀着某种目的与别人谈话时，总是希望能得到肯定回答。但正如俗话所谓“好事多磨”，开始时往往被人拒绝。

被拒绝了心里肯定不好受，那怎样回应呢？有的人气盛，一句话就给人家顶回去了，搞得不欢而散。有的人虽然心里不快，却还能冷静下来，用平和的语气来晓之以理。显然后者是讨人喜欢的，能让对方也冷静地思考并认为你很有涵养。转机说不定就会在此发生。

在一家企业面试中，小齐凭借自己的实力已经通过了笔试和前几轮面试，在最后一轮面试过程中，考官突然问道：“经过了这轮面试，我们认为你不适合我们的单位，决定不录用你，你自己认为会有哪些不足？”面对考官的问题，小齐虽然很失望，也比较气愤，但还是平静地回答道：

“我认为面试向来是一半靠实力，一半靠运气的。我们不能指望一次面试就能对一个人的才能、品格有充分的了解和认识。通过这次面试，我学到了很多东西，也发现了自己的不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

足——既有临场经验的不足，也有知识储备的不足。希望以后能有机会向各位考官讨教。我会好好地总结经验，加强学习，弥补不足，避免在今后工作中再出现类似的问题。另外，希望考官能对我全面、客观地进行考察，我一定会努力，使自己尽量适应岗位的要求。”

其实，考官这是在考察小齐的应变能力，并非真的对他不满，如果他们认为小齐不合适的话，不可能再问他问题。因此，小齐沉着应付，没有中圈套而暴露自己的弱点，回答时非常谦虚，把重点放在弥补弱点上，这可以看出他积极进取的品质，甚至他还表示要诚恳地向考官讨教，无形中博取了他们的好感。

生活就是这样，没有理由要求别人接受我们，当遭遇拒绝的时候，我们一定要保持平和的心态，用友好的语气据理力争。

尤罗克是美国著名的剧团经理人，在较长时间内和夏里亚宾、邓肯、巴芙洛丽这些名人打交道。有一次，尤罗克讲，同这些明星打交道他领悟到了一点，就是必须对他们的荒谬念头表示赞同。他为曾在纽约剧院演出过的最著名男低音夏里亚宾当了3年的剧团经理人。夏里亚宾是个令人难堪的人。比如，该他演唱的一天，尤罗克给他打电话，他却说：“我感觉非常不舒服，今天不能演唱。”尤罗克先生和他争吵没有？没有。他知道，剧团经理人是不能和人争吵的。他马上就去夏里亚宾的住处，压住怒火对他表示慰问。

“真可惜，”他说，“你今天看来真的不能再演唱了。我这就吩咐工作人员取消这场演出。这样你总共要损失2000美元左右，但这对你能有什么影响呢？”

夏里亚宾吁了一口长气说：“你能否过一会儿再来？下午5点钟来，我再看感觉怎样。”

下午5点钟，尤罗克先生来到夏里亚宾的住处。他再次表示了自己的同情和惋惜，也再次建议取消演出。但夏里亚宾却说：“请你晚些时候再来，到那时我可能会觉得好一点儿。”

晚上8点30分，夏里亚宾同意了演唱，但有一个条件，就是要尤罗克先生在演出之前宣布歌唱家患感冒、嗓子不好。尤罗克先生说一定照此去办，于是撒了这次谎，因为他知道这是促使夏里亚宾登台演出的最好办法。

遭到拒绝是很令人沮丧的事情，但即使再沮丧，也应该坚持说话和气一些。因为一时的拒绝并不等于永远拒绝，甚至有可能是对方的一个小花招。你如果因此口出恶言，就彻底断绝了回旋的余地，而坚持言语和气，还能为今后合作埋下一个好的伏笔。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

25

聪明处世，不妨糊涂点

糊涂做人，明白做事

“难得糊涂”历来被推崇为高明的处世之道。人生在世，总有许多不如意和坎坷，有积怨也有突来横祸，有意外的惊喜也有沉重的打击。宠辱不惊、得失不计是普通人难以达到的境界，不过我们去面对时可以“糊涂”一点，及时把心态调整到正常状态。积极生活，平常工作，有如天边闲云，何处来何处去任其自然。尽可能地把思想放到局外去考量。对人、对己都要放宽去想，大事不糊涂，小事不计较，遇到问题心中多几分清醒，言行少许糊涂，进退自如、伸屈悠然，不也很好吗？俗语总结得好：“人情留一线，以后好相见。”

“难得糊涂”是一种难得的品德，是一种大丈夫的气度，是一种放眼未来的襟怀，是一种超越俗世的大智大勇。正是“难得糊涂”的警醒，才能使人们在当今的纷争世界里，闲看庭前花飞落，漫随天外云卷舒；才能宠辱不惊，去留无意，于利不趋，于色不近，于失不馁，于得不骄，以豁达之情笑看风云变幻、潮起潮落。

“糊涂”不是犯傻，不是愚昧，而是一种气度，一种修养，一种智慧。生活中有些事情不必过分认真，过分计较，还需要点糊涂的态度。

当然，装糊涂不是“留一手”，不是等“秋后算账”，而是为了给对方留点面子，给矛盾缓解留点余地，给生活也增添一点“朦胧美”，有时还会成为恋人之间、情人之间、夫妻之间增进情感的一个机遇。

世间的万物，并非如溪水般清澈见底，人的见地亦不可能完全统一，待人、遇事有些时候不得不糊涂一些。“水至清无鱼，人至察无徒”这一古训的得来，绝非是文人凭空臆造的，而是对人世纷纭的总结，虽然字里行间有些灰调子，但不可否认这是一种经验式的实用主义。这种实用主义在现实社会中闪烁着人类智慧的火花，这就是“难得糊涂”生命力的所在。

郑板桥所言的糊涂，并非是懵懂中的一塌糊涂，不分青红皂白地得过且过。我们面对的社会，是一个矛盾综合体；我们面对的人，是具有主观情感的变化物；我们面对的事，是一个特定环境综合的结果。人与社会、人与事、人与人，错综复杂，千奇百怪，千变万化。更何况在许多情况下，并不需要去理出一个是和非，因和果来。倘若如是，我们整天都会纠缠

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在一些细枝末节上，纵使弄出了头绪，也于社会于事于人无补益。

“聪明难、糊涂难，由聪明到糊涂更难”。糊涂便是极为不易的淡泊名利，而板桥先生还要在“糊涂”前加上“难得”两字，可见要达到此种人生境界，并非单单自然的造化，必须经历后天几多的锤炼。先生之言至诚，便是为了天下人少些私欲近利，为人民为民族为国家谋更多更大的利益。

苏轼在《贺欧阳少师致仕启》中说：“力辞干未及之年，退托以不能而止，大勇若怯，大智若愚。”里面的“大智若愚”当也可与“难得糊涂”有得一比。唐代的李贽也有类似观点：“盖众川合流，务俗以成其大；土石并砌，务以实其坚。是故大智若愚焉耳。”中国古代的道家和儒家都主张“大智若愚”，而且要“守愚”。可见大智若愚并非真愚，而是一种处世的谋略，给人的印象是：虚怀若谷，宽厚敦和，不露锋芒，甚至有点木讷。

糊涂是一种心态，一种做人的智慧。世上许多事，本没有搞那么清楚的必要，得过且过，偶尔糊涂几下又有什么大碍呢？一切都清楚明白反而使事实更加苍白无力，雾里看花的效果才是最好的。在艺术审美中，所谓的“神秘”和“空灵”，所谓的“尽在不言中”，所谓的“不着一字，尽得风流”，正是模糊朦胧产生的巨大效果。

由此可见，“道有道法，行有行规”，做人也不例外，用平和的心态去对待人和事，也是符合客观要求的，因为糊涂待人，做事留余地才是跨进成功之门的钥匙。

聪明人绝不能说自己聪明

这是一个人才济济的社会，有能力和有才华的人很多，我们不能处处彰显自己，要懂得低调，懂得隐藏自己的聪明，这样才不会遭人嫉妒，避免一些不必要的麻烦。

西汉成帝时，儒学大师刘向受成帝的指派，率领儿子刘歆和一大批学者整理藏书。

刘向整理藏书时，心有所悟，便告诫儿子刘歆说：“我们读书人有个毛病，一旦书读多了，便以为无所不知了，容易染上傲气，你一定要自律啊！”

刘歆提出疑问：“父亲学问精深，人所敬仰，难道非要做出谦逊之态吗？和那些无知的俗人相比，父亲用不着自谦啊。”刘向一听大怒，斥责说：“我哪里是什么惺惺作态？我是真的自觉无知啊！你这样狂妄，不知世情，将来要吃大亏的！”刘歆心中不服，对刘向的话并不放在心上，他对别人说：“我父亲太迂腐了，这只怪他事事不张扬。如果换作他人，就会有更高的官职，这不是太可惜了吗？”

刘歆写成一部目录学著作《七略》后，在别人的恭贺声中，刘向提醒儿子说：“你写得很好，但我并不想夸赞你。很多人就是在他人的赞颂声中毁灭的，因为这助长了他的傲气。天地如此之大，我们所学所知的实在太少，如果你知道这一点，时刻牢记在心，做事才不敢张狂啊。”在整理图书的过程中，一批战国以前的典籍浮出水面。刘向对此并不推崇，而刘歆却主张向天下人推行这些典籍。为此，父子二人发生了争论。

刘向说：“古时典籍固然有些道理，但它并不能揭示万物的规律。世事千变万化，一切贵在创新，何必拘泥于古呢？”

刘歆辩论说：“是好是坏，相信人们一看便知，我敢断定，我的意见终会有人赏识的。”后来，汉平帝继位，王莽掌握了朝廷大权。王莽为了篡权的需要，假意赏识刘歆，刘歆感激涕零，马上投到了王莽的怀抱里。有人提醒他说：“王莽要重用你，福祸未知，你不能太草率了。”

刘歆自信地说：“我一向不甘为人下，今日终有出头之日，可见苍天佑我。以我的智慧，只要王莽纳谏，天下的局面定会焕然一新。”

刘歆自恃己能，频频向王莽进言，建议全面复古。

刘韵的朋友为他担心，说：“凡事说得容易，但做起来就难了，你不该轻下断言。老实说，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你做学问可以，对治国之术就生疏了。纸上谈兵害国害己，怎敢涉足呢？”

刘歆被人说到自己最引以为傲之处，不禁大骂朋友是个愚人，朋友说：“我宁肯做一个愚人，这样至少不会招惹祸患。你把自己看得无所不能，将来一定会后悔的。”

王莽依刘歆所议全面改制，结果遭到了惨败，激起了各地的起义。

刘歆害怕王莽追究，又自作聪明地想要发动宫廷政变，除掉王莽。很快，消息泄漏出去，刘歆绝望之下，无奈自杀了。

刘歆处处标榜自己的聪明才智，走的却是一条笨人的路，最后自杀而死，以他的满腹才学，实在可惜。

一个人各方面的能力都是有限的，自大、自满、自我标榜只会惹来祸端。因为在自我标榜的过程中，既容易得罪人，又容易将自己的缺点暴露无遗。真正的聪明人，永远知道自己的缺点，永远懂得藏巧纳拙，时时谨慎处处小心，避免被人捕捉到疏漏之处。由于处于一种谦下的姿态，就不会成为被攻击的目标，就获得了安全。

糊涂些，将自己的“野心”隐藏起来

在现实生活当中，你也许会有某些“志向”或“企图”，即使是正当的，而一旦在你身上得到表现的时候，总会有人感觉受到了威胁。他们可能会利用手中的权力和影响力，对你进行打击，使你过去的一切努力都化为泡影，因此，你如果真的怀有某种“野心”的话，可千万要谨慎点，切莫轻易外露。表现得“糊涂”些，将自己的野心隐藏起来，否则，你可能会因此而自毁前程。

刘得志是一名刚毕业的大学生，他到一家大公司去应聘，结果被录用了。而后，他主动找到公司人事主管，说自己不怕苦累，只是希望能到挣钱多的岗位上工作，原因是自己是农村来的大学生，几年大学下来，花光了家里的所有积蓄不算，还欠着外债。人事主管很同情他，把他分配到了营销部当推销员。因为这家公司生产的健身器材很畅销，推销员都是按销售业绩计算收入，因此尽管刘得志是个新手，可几个月下来，他得到的薪金却比其他部门的员工多，由此，他也就下定决心在营销部干下去。

刘得志毕竟是大学生，头脑灵活，爱思考，时间长了，他就发现了营销部里一些工作上的疏漏，管理也不规范。因此，他除了不断加强与客户的联系外，还把心思用到了营销部的管理上，并且经常向经理提出一些意见。对此，经理总是回答说：“你提出的意见很好，可我忙不过来呀，改进工作慢慢来吧。”经过几次和经理谈话，刘得志发现一个秘密，那就是营销部墙上的组织结构图表中有副经理一名，可他到营销部已近半年，却从未见过副经理，难怪部里有些工作无人管理呢？

并且，刘得志通过打听了解到，营销部经理的薪金有时高过公司副总经理，副经理的薪金也高过推销员的几倍，于是，他萌发了觊觎营销部副经理一职的想法。想了就干，就在一次营销部全体员工会议上，他坦陈了自己的想法，经理照例当众表扬了他。可没想到，自那次会议后，刘得志的处境就越来越被动了。他初来乍到，并不知道那个副经理之职，已有许多人在暗中等待和争夺，迟迟没有定下来的原因就在于此。而刘得志的到来，开始并未引起人们的关注，因他只是个小雏，羽翼未丰，不足刮目。但时间一长，他频频问鼎此事，又加之他有学历，人们便感到他的威胁了，这次他又公然地要争这个职位，无疑是捅了马蜂窝，一时间，控告他的材料堆满了经理的办公桌，什么刘得志不讲内部规定踩了别人客户的点，他泄漏了公司的价格底线，他抢了别人正在谈判中的生意……这些控告中的任何一项都是一个推销员所不能承受的。

人们为了维持社会或团体的某一现状，常常不允许个人欲望的恣情喷发和左冲右突，对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有悖于这一现状的任何奇思异想都可能被视为“野心”。而事实上，在追逐个人成功的道路上，每个人都有一些不安于室的心灵躁动。这种躁动在自己看来可能是雄心壮志，在别人看来则可能是野心勃勃。

聪明的人绝不会轻易暴露自己的心灵底牌，将自己的野心包裹起来，使自己看起来“糊涂”点，在“野心”尚未实现之前，绝不会让人看出自己的行踪和去向，否则，便可能会授人以柄，甚至遭到对手的暗算。

高妙的隐者之道：大隐隐于朝

人世间的许多危险，都不露痕迹地潜藏在看似波澜不惊的环境中。具有大智慧的人深谙避祸之道，即于静中韬光养晦。正如一代大词人苏东坡所说：“古之圣人将有为也，必先处晦而观明，处静而观动，则万物之情，必陈于前。”参透万物，顺时而行，又怎能伤及己身，这就是养晦的智慧。

唐朝大将郭子仪戎马一生，屡建奇功，安史之乱时任朔方节度使，在河北打败史思明。后收复洛阳、长安两京，功居平乱之首，晋为中书令，封汾阳郡王。代宗时，叛将仆固怀恩勾引吐蕃、回纥进犯关中地区，郭子仪正确地采取了结盟回纥、打击吐蕃的策略，保卫了国家的安宁。

他的王府建在首都长安的亲仁里。汾阳王府自落成后，每天都是府门大开，任凭人们自由进出，郭子仪却不允许其府中的人对此加以干涉。有一天，郭子仪帐下的一名将官要调到外地任职，来王府辞行。他知道郭子仪府中百无禁忌，就一直走进了内宅。恰巧看见郭子仪的夫人和他的爱女正在梳妆打扮，而王爷郭子仪正在一旁侍奉她们，她们一会儿要王爷递毛巾，一会儿要他去端水，使唤王爷就好像奴仆一样。这位将官当时不敢讥笑郭子仪，回家后，他禁不住讲给他的家人听，于是一传十，十传百，没几天，整个京城的人都把这件事当成笑话来谈论。郭子仪听了倒没有什么，他的几个儿子听了却觉得大丢父亲的面子，于是决定劝说父亲。

他们相约一齐来找父亲，要他下令，像别的王府一样关起大门，不让闲杂人等出入。郭子仪听了哈哈一笑，不以为然，几个儿子却哭着跪下来求他。一个儿子说：“父王您功业显赫，普天下的人都尊敬您，可是您自己却不尊重自己，不管什么人，您都让他们随意进入内宅。孩儿们认为，即使商朝的贤相伊尹、汉朝的大将霍光也无法做到您这样。”

郭子仪听了这些话，收敛了笑容，对他的儿子们语重心长地说：“我敞开府门，任人进出，不是为了追求浮名虚誉，而是为了自保，为了保全我们全家人的性命。”

这话太具有震撼力了，几个儿子感到十分惊讶，忙问其中的道理。

郭子仪叹了一口气，说道：“你们光看到郭家显赫的声势，而没有看到这声势有丧失的危险。我爵封汾阳王，往前走，再没有更大的富贵可求了。月盈而蚀，盛极而衰，这是必然的道理。所以人们常说要急流勇退。可是眼下朝廷尚要用我，怎肯让我归隐？再说，即使归隐，也找不到一块能够容纳我郭府一千余口人的隐居地呀。可以说，我现在是进不得也退不得。在这种情况下，如果我们紧闭大门，不与外面来往，只要有一个人与我郭家结下仇怨，诬陷我们对朝廷怀有二心，就必然会有喜欢落井下石、嫉贤妒能的小人从中添油加醋，制造冤案，那时，我们郭家的九族老小都会死无葬身之地的。”几个儿子听了之后方才明白老父亲的一番苦心。

郭子仪以不世之功，“权倾天下而朝不忌，功盖一代而主不疑”，于建元二年（781 年）六月十日，以 85 岁的高龄辞世。当时的德宗皇帝沉痛悲悼，废朝 5 日，下诏书高度评价和追念他。君臣依次到府第吊唁，皇帝还到安福门送行。相比于汉朝的韩信、明朝的大将徐达等落得“兔死狗烹”下场的功臣们，他真正是生前死后，哀荣始终。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

郭子仪能够一生常荣而不衰，是因为他懂得于最盛日掩藏自己锋芒的道理。正所谓："小隐隐于野，中隐隐于市，大隐隐于朝。"能够在危险的环境中伏藏，以谦卑的姿态做一名朝中的隐者，既得上级欢心，又能建自己的功业，还能保全自己及家人。如此才是最高明的隐者之道。

如何于变幻繁复的人际交往环境中保全自己，真的需要高人一筹的智慧。郭子仪的立身之道给我们展现了韬晦智慧的精妙，值得我们去领悟、去思考。

藏住对你不利的一面

做人不能太坦荡，有的时候需要隐藏，只有把对自己不利的一面藏起来，才能得到更多人的帮助，才能顺利帮助我们成事。

隋炀帝杨广是历史上有名的荒淫暴君。他在位的十三年，穷奢极欲，恣意妄为，大兴土木，广费劳役，横征暴敛，耗尽民力。他拒绝忠良，宠信奸臣，沉迷酒色，残杀良民，直至闹得民怨沸腾，农民起义军四起，众叛亲离，最后被自己的亲信卫队勒死，使隋王朝短命而亡。但隋炀帝的父亲隋文帝杨坚却是历史上有名的崇尚节俭的有为之君。那为什么这位有名的节俭皇帝却偏在五个儿子中选中了这么个奢侈浪子做他的皇位继承人？

依据史书记载，杨广之所以能战胜其兄杨勇，使得父亲信任而被确定为皇位继承人，除他本身具备的某些条件外，他主要是靠伪装和阴谋，其中他用的最顺手的一招就是"瞒天过海"。杨广一方面揣摩皇帝、皇后所好，"弥自矫饰"，表面上一反杨勇所为，他本来妻妾无数最为奢侈，但当他获知隋文帝与独孤皇后要到他的王府来时，就立即"将美貌姬妾藏于别室，惟留老丑者，穿着布衣，侍奉左右"；又把华丽的纬帐暂时撤走，改用素色稀布，还故意将乐器的丝弦弄断，让上边落满灰尘，更装着平时只与正妃肖氏居处，不近任何姬妾。隋文帝夫妇见状，当然非常高兴，因此对他更加器重。

杨广另一方面广结心腹，凡是皇帝、皇后派遣的人到王府，不分贵贱，他都和肖妃亲自迎接，赠以厚礼，使得这些人在帝后面前，无不称其仁孝。杨广还结交善于相面的人，送他们厚礼，让他们当着皇帝的面，故意遍视五位皇子，然后悄悄对文帝说："晋王眉上双骨隆起，贵不可言。"文帝问大臣韦鼎："我诸儿谁可继位？"韦鼎心知他最喜欢杨广，就附和说："至尊、皇后所最爱者当与之。"杨广既然已经成功地取得皇帝皇后的好感，下一步就是设法除掉杨勇，他挖空心思也没有找到杨勇的罪过，就只好靠造谣中伤来陷害他这位"性宽厚"的兄长。

杨广入宫拜辞母后时，故意伏地痛哭说："臣性识愚下，不知何事得罪东宫，常欲屠杀陷害于臣，每恐馋僭生于投抒，鸩毒遇于杯勺，是以勤忧积念，惧履危亡。"独孤皇后听后大怒，愤然说："我在尚如此，我死后当鱼肉汝乎？东宫无正嫡，至尊千秋后，汝兄弟向阿云儿参拜，此是何等苦痛！"从此，这位与隋文帝并称"二圣"的独孤皇后，下决心废掉杨勇，另立杨广。但起决定作用的仍然是杨坚，杨广得下工夫攻开这座堡垒，但文帝素来"性严重明敏"，靠直接造谣中伤是行不通的。杨广知道，在满朝文武中，能左右影响皇帝的只有杨素一人，而杨素最听兄弟杨约的话，于是他和心腹宇文述密谋，用博戏的办法厚赂杨约。又通过杨约鼓动杨素说："太子每切齿于执政（当时杨素是宰相），一旦主上晏驾，太子用事，恐祸至五日。如能请立晋王，晋王必永铭骨髓。斯则去累卵之危，成太山之安，可以长得荣禄。"老谋深算的杨素闻言大喜，就常在皇帝、皇后面前"盛言太子不才"，又谎奏太子"杨勇怨望，恐有他变，愿深防察。"

杨素是杨坚最信任的重臣，杨素对太子的诋毁，不由杨坚不信，最终废了太子另立杨广。就这样，杨广蒙蔽了他的父皇和母后，谋取了大隋江山。

这还有一个类似的示假隐真，店老板巧发财的故事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

某年秋天，神户市有家经营煤炭的商会正式挂牌营业了。该商会的老板是龟田久永。说起来，他成立商会还多亏父亲的老友张先生慷慨解囊和全力相助，对此厚意，久永君刻骨铭心，念念不忘，并随时准备报答。开业没几天，来了一位客人，自称是当时神户市最有名的饭店——春山饭店的侍者，请求约见商会老板，并恭恭敬敬地递上一份请柬及一份举荐书。久永君接过请柬，只见上书：久永先生亲启，落款：山口太郎。看了一眼来者，他疑惑地打开举荐书，待阅完后，才知是张先生部下道原举荐来人山口太郎与其做煤炭生意。为表示谢意，山口太郎准备在春山饭店略备薄酒一桌，以便席间向久永君请教生财之道，请柬中字里行间都充满了对久永君的无限敬慕之情。既然是自己恩人部下举荐的朋友，焉敢怠慢，不看僧面还得看佛面呢，他向山口太郎讲了几句客套话后，便欣然应允，表示愿意于今晚前去赴约。

夜幕很快笼罩了大地。龟田久永换上一身笔挺的西装，帅气十足地来到春山饭店，山口太郎早已在那里恭候大驾光临了。一进饭店大门，久永君就受到了周到热情的服务。酒酣耳热之际，正是谈判的好机会。山口太郎深谙此道，他认为时机已到，便态度极诚恳地向久永君提议："久永先生，我有一个好朋友阿部君，是日本横滨的一个著名的煤炭零售商，信誉好，客户多，生意很兴隆，如果您信得过我并愿意给我提供一个为您效劳的机会，我很乐意为你们从中牵线搭桥。对于您，可以由此扩大煤炭销售量，增加销售渠道，从而加速资金周转，取得更多的收益；对于我的好朋友阿部君来说，由此便会拥有可靠而稳定的货源，经营也会更有起色，至于我本人，只想从您那里得到一定量的佣金即可。"

久永君听罢此言，犹豫不决。

山口太郎并没有逼对方马上作出决定，而只是若无其事地招来服务小姐："小姐，听说你们神户市的特产瓦砾烧饼味道不错，能否劳驾给我买些来？"说着，便从口袋中掏出一大沓子钱来，并随意从中抽出两张大额的作为小姐的小费。久永君望着那厚厚的一叠票子，再看看山口太郎付小费时的洒脱样，断定对方肯定是个资金实力雄厚的大老板，与其做生意不会有什么危险的，便主动与山口太郎就煤炭交易一事作了详尽的洽谈，爽快地答应了他的要求。

其实，山口太郎只不过是横滨的一个小煤炭经销商，眼看着要关门破产，生意做不下去了，他从朋友那里得知久永君与藤泽道原君的特殊关系后，便以自己的煤炭店作抵押向银行贷了一部分款；并以欲与久永君做煤炭生意为借口请道原君为其写了一封举荐信；然后，再借助于春山饭店这一大舞台，成功地上演了一出"瞒天过海"戏，一切都是那么自然而然，顺理成章，山口太郎高超的谈判本领使他不花分文，将久永君煤炭商会的煤，转手卖给阿部的零售店，一进一出，一来一去，获利颇丰，一度濒临倒闭的小煤炭经商店又如日中天，蓬勃发展起来。

社交中亦是如此，我们应该掩藏起对自己不利的一面，表现出有利的一面，只有这样才有可能在竞争中获胜。

不露痕迹地装糊涂是真聪明

装糊涂是一门高超的处世艺术，装糊涂，宗旨只有一个：掩藏真实意图；要求只有一个，逼真，使旁观者深信不疑。

陈平在当初投奔汉王刘邦的时候，曾发生过这样一宗险事。那是春夏之交的时节。一天中午，天空阴沉沉的，碧绿的田野一片静寂。这时，从楚王项羽的军营里走出一个人，身穿将军服，佩带一把宝剑，一路十分警觉地顺着田间小路，急匆匆地向黄河岸边赶去。这个人就是陈平。他偷渡黄河去投奔汉王刘邦。

陈平赶到河边，上了一艘渡船。船上共有四五个人，都是虎背熊腰，一脸凶相。陈平心知不妙，但担心误了时间，楚兵会很快追赶上来，只好见机行事。船只慢慢离开了岸，陈平

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总算松了口气，但他敏锐地观察到，船上这几个人窃窃私语，相互递着眼色，流露出不怀好意的举动。

“看来是个大官，偷跑出来的。”

“估计他怀里一定有不少珍宝和钱，嘿嘿。”

坐在舱内的陈平听到船尾两个人这样低声议论，并发出阴险的笑声时，不禁有些紧张。心想：“他们要谋财害命！我虽然身上没有什么财物和珍宝，我只是独夫一个，只有一把剑，肯定敌不过他们。如何安全地摆脱危险的困境呢？”这时船到了河中央时，速度明显地减缓了。

“他们要下手了，怎么办？”望望阴霾的天空，他从船内站起来，走出船舱说了句：“舱内好闷热啊！热得我都快要出汗了。”

陈平边说边佯作若无其事地摘下宝剑，脱掉大衣，倚放在船舷上，并伸手帮他们摇船。这一举动，出乎他们的预料，使他们一时不知道该怎么办才好。陈平很用力地摇船。过了一会儿，他又说：“天闷热，看来要来一场大雨了。”说着，又脱下一件上衣，放在那件外衣之上。过了一会儿，再脱下一件。最后，他索性脱光了上衣，赤着身子，帮他们摇船。船上那几个人，看见陈平没有什么财物可图，就此打消了谋害他的念头，很快把船划到对岸了。

陈平在这样的情况下，不论是向船家极力辩解，还是凭一时血气之勇拔剑与船家展开搏斗，恐怕都难以逃脱被船家杀害的悲惨结局。但他却能够假装糊涂，以自己的机智善变为自己化解了杀身之祸。

装糊涂，除了演技之外，还需要自信。自信自己会成功，自信自己确实能愚人耳目以假乱真，自信自己演技出神入化，炉火纯青。这样，演起戏来才能面不改色，心不跳，沉着冷静，应付自如。

心怀大计，装疯卖傻为自己蓄势

装疯卖傻，在中国历史上被许多人奉为韬光养晦的有效方略，并屡试不爽。处在人生劣势的情形之下，运用好这条计谋，往往能为我们营造蓄势、翻身的机会。

孙膑是战国时期著名的军事家，与庞涓一起拜鬼谷子为师，但在才智方面超过庞涓。鬼谷子因孙膑单纯质朴，对他厚待一层，偷偷地将孙膑先人孙武所著兵书《十三篇》传授给他。

庞涓当了魏国大将，孙膑到他那里去做事，庞涓才知道孙膑在老师那里另有所得，更加嫉恨孙膑。他在魏惠王面前诬告孙膑里通外国，并请魏惠王对孙膑施以膑刑。孙膑的两块膝盖骨被剔去，无法逃跑。而后庞涓把孙膑关在一个秘密的地方，表面上大献殷勤，好吃好喝地供养。孙膑不知就里，还对庞涓感激涕零。庞涓乘机索要《孙子兵法》这本书。孙膑因无抄录手本，只依稀记得一些，庞涓就弄来木简，让他抄录。庞涓准备在孙膑完成之后，断绝食物供给，把他饿死。但是，庞涓派来侍候孙膑的童仆偷偷把庞涓的阴谋诡计告诉了孙膑，孙膑才恍然大悟。

孙膑是一个有着远大抱负的军事谋略家，他立即想出了一条脱身之计。当天晚上，孙膑就伪装成得了疯病的样子，一会儿号啕大哭，一会儿嬉皮笑脸，做出各种傻相，或唾沫横流，或颠三倒四，又把抄好的书简翻出来烧掉。庞涓怀疑他装疯卖傻，派人把他扔进粪坑里，弄得满身污秽。孙膑为了自己的远大志向，在粪坑里爬行，显出毫不在意的样子。庞涓又让人献上酒食，欺骗他说：“吃吧，相国不知道。”孙膑怒目而视，骂不绝口，说：“你们想毒死我吗？”随手把食物倒在地上。庞涓让人拿来土块或污物，孙膑反而当成好东西抓来吃。庞涓由此相信孙膑确实是精神失常了，疑心稍有解除。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此时，墨翟的弟子禽滑厘把他在魏国所见的孙膑的情况全部告诉了齐国相国邹忌，邹忌又转告了齐威王。齐威王命令辩士淳于髡到魏国去见魏惠王，暗中找到孙膑，秘密地把孙膑接回齐国。

孙膑在身陷囹圄之时，冷静沉着，故意装得愚蠢疯傻，忍受巨大的耻辱与折磨，骗过庞涓，保住了性命。后来，在马陵之战中，孙膑以卓越的军事才能，设计除掉了死对头庞涓，洗刷了耻辱。

孙膑正是通过装疯卖傻、忍辱负重，才使自己得以在危险之际保全性命，并赢得翻身之机。不得不承认，装疯卖傻，能很好地起到麻痹对手的作用，为你赢得有利的时间和战机。和孙膑一样，朱棣也靠“装疯卖傻”获得了主动。

朱棣是明太祖朱元璋的第四个儿子。在朱元璋打天下的斗争中，他立功最多，颇受朱元璋器重，封他为燕王，令他镇守北平。皇太子朱标死后，朱元璋曾有意立他为太子，但因他之上还有两位兄长，为避免兄弟相争，朱元璋只好以孙子朱允炆为帝位继承人。对此，燕王朱棣一直耿耿于怀。

明惠帝朱允炆即位时，各地藩王都是父辈，割据要地，虎视眈眈。户部侍郎卓敬上书密奏：“燕王智谋过人，又镇守北平这样的要害之地，兵强马壮，不可不防。不如将他迁往南昌，万一有变，也容易控制。”朱允炆本就对他这位智力超人的皇叔很是疑惧，见此密奏后，深以为是，便着手作了一系列相应部署，对朱棣严加防范和监督。

朱棣也确实对这个软弱无能的朱允炆看不大起。他没当上皇帝，心中有怨，早有取而代之之意。于是，在王府内私制兵器，招兵买马，暗中操练，作起事准备。不久，燕王朱棣的阴谋被人告发，朱允炆严加训责。燕王朱棣颇感恐慌，马上起兵反抗朝廷，时机还未成熟，但又不能束手待毙，于是他心生一计，决定以装疯来迷惑朝廷。

他经常狂呼乱叫，奔走于燕京的长街闹市；或闯入酒楼饭铺之中，夺人酒食；或颠三倒四，胡言乱语；或昏睡于泥土污秽之上，终日不醒。

“燕王疯了！”这个消息传遍朝野。体格一向健壮的他突然会变成这种模样，也令许多人感到疑惑。北平布政使张和都指挥使谢贵便决定亲去燕王府探个究竟。

当时已是夏历六月，正值盛夏，酷热难忍，却见朱棣围坐在火炉边，浑身发抖，连呼：“太冷了，太冷了！”见有人来，甚至都站不起来，不得不拄着拐杖起身迎接。此情此景，使得张、谢二人不由得消除了怀疑。

虽然纸里最终包不住火，但燕王的装疯却为他发动“靖难之役”赢得了时间。等一切准备就绪之后，朱棣便以“靖难”为名，公然与朝廷对抗。经过四年血肉相争，朱棣攻陷京城，登位称帝，史称明成祖。

在生理方面制造假象，迷惑和麻痹政敌，使其放松警惕，不加提防，常常能够收到出人意料的效果。单举朱棣为例，他夺取帝位的野心蓄谋已久，他为此而进行的准备也是多方面的，如广结人才，暗蓄军备，装疯只不过是整个活动中最富戏剧性的一幕。从生理方面进行掩饰，最便利的方法莫过于装疯卖傻。精神病人总不会形成现实的政治威胁，谁会同疯子进行认真的政治较量呢？装疯卖傻挽救了不少古代政界中人的厄运。

忍人之不能忍，方能成别人所不能成之事

范雎是战国时期政治舞台上一位十分著名的政治家、外交家，而他走上政治舞台却历经了坎坷。

他原是魏国人，早年有意效力于魏王，由于出身贫贱，无缘直达魏王，便投靠在中大夫须贾的门下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一年，他随须贾出使齐国，齐襄王知范雎之贤，馈以重金及牛、酒等物，范雎辞谢没有接受。须贾得知此事后，以为范雎一定向齐国泄露了魏国的秘密，便将此事报告了魏国的相国魏齐。魏齐不问青红皂白，令人将范雎一阵毒打，直打得范雎肋断齿落。范雎装死，被用破席卷裹，丢弃在茅厕中。须贾目睹了这一幕，不置一词，还往范雎的身上撒尿。

范雎强忍着一时之气。他待众人走后，从破席中伸出头对看守茅厕的人说："公公若能将我救出，以后定当重谢。"守厕人便去请求魏齐，允许他将厕中的"尸体"运出。

范雎历经千辛万苦来到了秦国都城咸阳，并改名换姓为张禄。此时的秦国正是秦昭王当政，而实际上控制大权的却是秦昭王之母宣太后以及宣太后之弟穰侯、华阳君和她的另外两个儿子径阳君、高陵君。这些人以权谋私，秦昭王完全被蒙在鼓里，形同傀儡。

但范雎看出秦国是最具实力的国家，秦昭王也不是一个无所作为的国君。几经周折，范雎终于见到了秦昭王。他以其出色的辩才向秦昭王指出秦国政策的失误，并提出了自己内政外交等一系列主张。

秦昭王立即采取果断措施，废太后，驱逐穰侯、高陵、华阳、径阳四人于关外，将大权收归己有，并拜范雎为相。

范雎所提出的外交政策，便是闻名于后世的"远交近攻"，而他所要进攻的第一个目标，便是他的故国魏国。

魏国大恐，派使臣须贾来向秦国求和。不过，须贾只知道秦的相国叫张禄，而不知他就是范雎。

范雎得知须贾到来，便换了一身破旧衣服，也不带随从，独自一人来到须贾的住处。须贾一见大惊，问道："范叔别后还好吗？"范雎道："勉强活着吧！"须贾又问："范叔想游说于秦国吗？"范雎道："没有。我自得罪魏的相国以后，逃亡至此，哪里还敢游说。"须贾问："你现在干什么呢？"范雎道："给别人帮工。"须贾不由得起了一丝怜悯之情，便留范雎吃饭，说道："没想到范叔贫寒至此！"同时送给他一件丝袍。

席间，须贾问："秦的相国张禄，你认识吗？我听说如今天下之事，皆取决于这位张相国，我此行的成败也取决于他，你有什么朋友与这位相国认识吗？"范雎道："我的主人同他很熟，我倒也见过他，我可以设法让你见到相国。"

第二天，范雎赶来一辆驷马大车，并亲自当驭手，将须贾送往相国府。进入相府时，所有的人都避开，须贾觉得十分奇怪。到了相府大堂前，范雎说："你等一下，我先进去替你通报一声。"

须贾在门外等了好久，也不见有人出来，便向守门人问道："这位范先生怎么这么半天也不出来？"这时才明白刚才拉他进来的"范先生"就是他要找的相国。

须贾大惊失色，于是脱衣袒背，一副罪人的打扮，请守门人带他进去请罪。范雎雄踞堂上，身旁侍从如云。须贾膝行至范雎座前，叩头道："小人有必死之罪，请将我放逐到荒远之地，是死是活都由大人安排！"范雎问："你有几罪？"须贾说："小人之罪多于小人之发。"范雎道："你有三大罪：我生于魏，长于魏，至今祖先坟茔还在魏，我心向魏国，而你却诬我心向齐国，并诬告于魏齐，这是你的第一大罪。当魏齐在厕中羞辱我时，你不加阻止，这是你的第二大罪。不止如此，你还乘醉向我身上撒尿，这是你的第三大罪。我今天之所以不处死你，是因为你昨天送了我一件丝袍，看来你还没忘旧情，我可以放你回去，不过你替我转告魏王，赶快将魏齐的脑袋送来！要不然，我就要发兵血洗魏都大梁城！"

魏齐吓得仓皇出逃，可赵、楚等国畏于秦国的兵威，谁也不敢收留他，魏齐终于被迫自杀。

一个人能"忍"的程度也是他可"负"的程度，成大事者莫不是从危机四伏的人性丛林中杀开一条生路，其间所受之辱超乎想象。但正是如此，他们才能挑起常人挑不起的重担，走上成功之路。

忍人之不能忍，方能成别人所不能成之事。人生难免会遇到困难和挫折，只要你能忍受

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

挫折中的屈辱和痛苦，将挫折看做成功来临前的磨砺，并以此自勉，一旦东山再起，就会爆发出巨大的力量。

糊涂的人因“傻”得福

人生在世，即使什么也学不会，也得学会吃亏。只要学会吃亏，你就会烦恼不上身、遇事游刃有余、心底坦坦荡荡、吃饭有滋有味了。这种神仙般的滋味，是爱占小便宜的人根本体会不到的。

因此，遇事吃点亏、让一步，不是傻瓜而是英雄，因为他用静心的智慧躲避了身后不可想象的事情发生。

在电影《阿甘正传》中，主人公阿甘在人们的眼中一度像个白痴，但是他却干出了伟大的事业。阿甘出生在美国南部的阿拉巴马州的绿茵堡镇，由于父亲早逝，他的母亲独自将他抚养长大。

阿甘不是一个聪明的孩子，小的时候受尽欺侮，他的母亲为了鼓励他，常常这样说：“人生就像一盒巧克力，你永远也不知道接下来的一颗会是什么味道。”他牢牢地记着这句话。在社会中，阿甘是弱者，他几乎没有能力掌控自己的生活。于是，他选择命运为他做出安排。

阿甘的智商只有75，但凭借跑步的天赋，他顺利地完成大学学业并参了军。在军营里，他结识了“捕虾迷”布巴和神经兮兮的丹·泰勒中尉，随后他们一起开赴越南战场。战斗中，阿甘的小分队遭到了伏击，他冲进枪林弹雨里搭救战友，丹·泰勒中尉命令他乖乖地待在原地等待援军，他说：“不，布巴是我的朋友，我必须找到他！”虽然没能最终挽救布巴的生命，但至少，布巴走时并不孤单。

战后，阿甘决定去买一艘捕虾船，因为他曾答应布巴要做他的捕虾船的大副。当他把这个想法告诉丹·泰勒中尉时，丹中尉笑话他：“如果你去捕虾，那我就是太空人了！”可阿甘说，承诺就是承诺。终于有一天，阿甘成了船长，丹·泰勒中尉当了他的大副。

阿甘和女孩珍妮青梅竹马，可珍妮有自己的梦想，不愿平淡地度过一生。于是，珍妮让阿甘离自己远远的，不要再来找她，可阿甘依旧会在越南每天给珍妮写信，依旧会跳进大水池里和珍妮拥抱。珍妮说：“阿甘，你不懂爱情是什么。”阿甘说：“不，虽然我不聪明，但我知道什么是爱。”珍妮一次又一次地离开，但阿甘从未放弃过她。最终，有情人终成眷属。

阿甘的成功，从某种意义上说，拜赐于他的傻和宽广的胸怀。阿甘总是那么快乐、那么勇敢，我们以为他不知道自己和别人不同，没想到，原来他一直都承受着因歧视而带来的痛苦，从而不希望他的孩子同自己一样。原来他不是不知道，只是装糊涂，不去与他人计较。

阿甘是真正的聪明人，因为聪明的人都擅于谦让，敢于吃亏。比如单位里分东西不够时，自己就主动少要些，一些荣誉称号多让给将退休的老同事等等。

话虽如此，但能够主动吃亏的人实在太少，这不仅因为人性的弱点，更是因为大多数人缺乏长远的眼光，不肯舍得眼前小利而换来内心的安宁。但是如果你能够跳出这个思维的窠臼，吃点小亏，那么等待你的多半是大便宜。

不痴不聋，不做阿翁

曾有一篇妙文，其中有句话道出了“装聋作哑”的奥妙：“天下最傻的人，是把别人当傻子的人！”下面这则历史典故，也阐释了这个道理：

唐代宗时，郭子仪在扫平安史之乱中战功显赫，成为复兴唐室的元勋。因此唐代宗十分

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

敬重他，并且将女儿升平公主嫁给郭子仪的儿子郭暧为妻。这小两口都自恃有老子做后台，互相不服软，因此免不了发生口角。

有一天，小两口因为一点儿小事拌起嘴来，郭暧看见妻子摆出一副臭架子，根本不把他这个丈夫放在眼里，愤懑不平地说："你有什么了不起的，就仗着你老子是皇帝？实话告诉你吧，你父亲的江山是我父亲打败了安禄山才保全的，我父亲因为瞧不起皇帝的宝座，所以才没当这个皇帝。"

在封建社会，皇帝唯我独尊，任何人想当皇帝都会遭到满门抄斩的大祸。升平公主听到郭暧敢出此狂言，一下子找到了出气的机会和把柄，立刻奔回宫中，向唐代宗汇报了丈夫这番图谋造反的话。她满以为皇父会因此重惩郭暧，替她出口气。

唐代宗听完女儿的汇报，不动声色地说："你是个孩子，有许多事你还不懂。我告诉你吧，你丈夫说得都是实情。天下是你公公郭子仪保全下来的，如果你公公想当皇帝，早就当上了，天下也早就不是咱李家所有了。"并且对女儿劝慰一番，让女儿不要抓住丈夫的一句话，乱扣"谋反"的大帽子，小两口要和和气气地过日子。在皇父的耐心劝解下，公主消了气，自动回到了郭家。

这件事很快被郭子仪听到了，可把他吓坏了。他觉得，小两口打架不要紧，儿子口出狂言，几近谋反，这着实让他恼火万分。郭子仪即刻令人把郭暧捆绑起来，并迅速到宫中面见皇上，要求皇上严厉治罪。

可是，唐代宗却和颜悦色，一点儿也没有怪罪的意思，还劝慰说："小两口吵嘴，话说得过分点，咱们当老人的不要认真，不是有句俗话吗：'不痴不聋，不为家翁'，儿女们在闺房里讲的话，怎好当起真来？咱们做老人的听了，就把自己当成聋子和傻子，装作没听见就行了。"

听到老亲家这番合情合理的话，郭子仪的心里就像一块石头落了地，顿时感到轻松，眼见一场大祸化作芥蒂小事。

小两口关起门来吵嘴，在气头上可能什么激烈的言辞都会冒出来，如果句句较真儿，将家无宁日。杀人不过头点地，自己又能得到什么好处？唐代宗用"老人应当装聋作哑"来对待小夫妻的吵嘴，不因女婿讲了一句近似谋反的话而无限上纲、大动杀机，而是化灾祸为欢乐，使小两口重归于好，他这笔利弊得失的账算得很明白。

傻瓜的天性里含有一种自然的心静，是精明人很难做到的。傻瓜由于自身的特点，目光往往是不够尖锐的，这样他也就没有那么多的挑剔，一个不去挑剔生活和别人的人是幸福的，而生活中的静心智慧就是这样。

所以在生活中，我们不妨"装痴装聋"，用"傻子"般纯净的眼睛看待这个世界，用不太灵敏的耳朵倾听周围的声音，这样，我们看到的都是美景、听到的都是天籁，幸福与祥和也会翩然而至。

恰到好处，才是最好

量变引发质变，有时候，把一件事情做到极致，反而未必能得到想要的效果，凡事太过钻牛角尖，有可能把自己逼入死胡同。

IMG 公司有一位精力旺盛的女业务代表，负责在高尔夫球及网球场上的新人当中发掘明日之星。美国西海岸有位年轻的网球选手，特别受她重视，她决定邀请对方加盟她的公司。

从此，纵使每天在纽约的办公室忙上 12 个小时，她依然不忘时时打电话到加州，关心这位选手受训的情况。这个网球选手到欧洲比赛时，她也会趁着出差之便，抽空去探望，为他打理一切。有好几次，她居然连续一周都未合眼，忙着飞来飞去，追踪这个选手的进步状况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一次，那位年轻的选手参加法国公开赛。按原订日程，这位女业务代表不需出席这项比赛，但是为了保持与那位年轻选手的关系，她努力去说服她的主管。主管勉强答应，但条件是，她得在出发前把一些紧急公务处理完毕。结果她又是几个晚上没合眼。

抵达巴黎的当日，在一个为选手、新闻界与特别来宾举行的晚宴上，她依旧盯着那位美国选手，并且像个称职的女主人，时时为他引见一些要人。当时正是瑞典网球名将柏格独领风骚的年代，他刚好是他们的客户，又是那名年轻选手的偶像，很自然地她便介绍他俩认识。柏格当时正在房间一角与一些欧洲体育记者闲聊，这时，她与那个年轻的选手迎上前去。当对方望向这边时，她说："柏格，容我介绍这位……"天哪！她居然忘了自己最得意的这位球员的姓名！

后来，那位年轻选手成了世界名将，但他与 IMG 公司再也没有关系。

这位女业务代表的确令人钦佩，如果运气好，碰上一个懂事的小伙子，她的失误也不是什么大的失误，因为在那种情况下，只要小伙子自我介绍一下就没什么问题了，不计较，同样也没有什么事。但她这样不顾一切地认真工作，对服务对象过于关注，则总会造成这样或那样的错误。

在现实生活中，许多人往往不能控制自己的情绪，想"糊涂"却难"糊涂"，有时候过分认真、专注于一件事情，并且遇到不顺心的事，要么"借酒消愁"，要么"以牙还牙"，更有甚者，因想不开而轻生厌世，这都是错误的做法。

那么，怎样才能在该糊涂的时候做到糊涂呢？

首先，要学会理智处事，沉不住气时反复提醒自己要以理智的心态来控制自己的感情。

其次，要学会苦中求乐，擅于在生活中寻找乐趣，多参加一些自己感兴趣的活动，把生活安排得丰富多彩，让自己活得有滋有味。

再次，要学会广交朋友，遇到挫折、失败之事，不妨找知心朋友谈谈心。

最后，要学会巧妙地应付各种复杂多变的环境，以保持心理平衡，维护身心健康。

人生在世，能做到精益求精固然很好，但过分专注难免顾此失彼。世界那么大，我们那么小，过分苛责自己实在没必要，累的时候试着"糊弄"自己吧，感到舒服的时候就停在这里。我们都知道，恰到好处，才是最好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

26

脸皮薄，吃不着；脸皮厚，吃个够

不要太在意别人的眼光

在社会生活中，往往会发现这样一群人：他们总是很在意别人的眼光和说法。过分在意别人的人总是随着别人的意见转，甚至跟在别人后面亦步亦趋地爬行，丧失自我。

太多的时候，人是生活在别人的眼光中，生活在别人的价值观里。事实上，这是因为我们常常高估了自己在别人心目中的地位，努力想去扮演一个完美者的形象。所以，我们有的时候当众摔了一个跟头首先觉得不是疼痛而是觉得很没面子。

从前，有个老人带着孙子，牵着一头驴准备到市场卖掉。走了一段路，那位老人听到有个路人说："这祖孙俩放着驴不骑，真是傻瓜。"二人听后觉得有道理。祖孙俩便一起骑上驴背继续行程。

走了不久，又遇见一个路人，那人指着他们说："这祖孙俩真是够狠心的，两个人骑驴，快把驴压死了。"

听路人这么一说，那个老人觉得也有道理，赶忙下来，让孙子一人骑在驴背上，自己牵着驴步行。

过了不久，又遇到了一个老太太。那老太太说道："这是什么世道呀，这个小孩子这么不懂事，自己享受，让老人家走路。"

老人听了，觉得老太太说得也在理，便让孙子下来，他自己骑上驴。

走着走着，他们来到一条热闹的街上。那里有三五个妇女对他们指指点点："哎，这个老人怎么这么没有爱心，光顾自己享受，让小孩受苦。"

听后，那老人脸红了。

"这也不是，那也不是，到底怎样才是对的呢？"

最后，祖孙俩抬着驴走了。

这个故事告诉人们：事物总有多面性，其中任何一个方面，都不能排除和掩盖另一个方面。

社会中的每个人对别人的缺点往往都很热衷，也喜欢谈论别人隐私，可是，从另一个角度想想，社会并不是只注意你一个人，如果你以为大家都在谈论你，这就可能有某种精神倾

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

向问题了。不必过分在乎别人对你的看法，这种多心只能使你步入不幸之途。只要记住，做好你自己就足够了！

在应酬处世的过程中，一个人如果太爱面子，再怎么快乐的事情在他眼中也会变得不快乐了。亲爱的朋友们，不要为了别人的想法而改变自己的生活方式，不要为了别人的看法而盲目地让自己服从。所以说，一个快乐的人不是他拥有得多，而是他计较得少。过去的事情，不要再去想它。历史，我们是无法改变的。因此，走自己的路，让别人说去吧！

舍得面子才能得人心

所谓周公吐哺，天下归心，得人才者得天下。但是“千军易得，一将难求”，为了求得人才，许多成大事之人都是“礼贤下士”，可见要想求得真正的栋梁之材，大人物首先要放下架子，舍得脸面。

刘备为得到诸葛亮，三顾茅庐，当他第三次去的时候，关羽很不高兴，张飞说，干脆用一根麻绳把诸葛亮捆来算了。刘备呵斥他们说：“汝二人岂不闻周文王谒姜子牙之事乎？文王且如此敬贤，汝何太无礼！”三人离茅庐还有半里之遥，刘备便下马步行。来到诸葛亮家里，恰逢诸葛亮正高卧草堂，刘备不让通报，恭恭敬敬在阶前等候直到诸葛亮醒来。而正是因为刘备求得诸葛亮，才最终成就霸业。

在现代商业社会中，人的才能虽然主要靠管理发挥出来，但是情感因素的作用也绝不能小视，请看下面的例子：

汽车轮胎公司的经理肯特，有一次在一家酒馆饮酒时，无意中碰了一位喝得酩酊大醉的青年人，醉汉借酒撒疯，对肯特大打出手。

事后，肯特从店主人那里了解到，这位青年发明了一种能增加轮胎强度的方法，而且申请到了专利。但他找了好几家生产汽车轮胎的厂商，请求他们购买他的专利，都碰了壁，而且被他们视为异想天开，所以，他感到怀才不遇，整日闷闷不乐，来这里借酒消愁。

肯特得知这些情况后，对这位青年对他的不恭毫不介意，决定聘请他来自己公司做事。一天早晨，他在工厂的门口等到了这位青年人，但青年人却心灰意冷，不愿向任何人谈起他的发明。他不理肯特，径自进工厂干活去了。但是，肯特却一直等在工厂的大门口。中午，工人下班了，却不见那位青年的踪影。有人告诉肯特，那青年人干的是计件的工作，上下班没有一定的时间。这天，天气很冷，风也很大，但肯特一直不敢离去，只好忍饥受冻，因为他怕就在他离开的那一会儿，那位青年人下班走了。

就这样，肯特从早上 8 点一直等到下午 6 点。这时，那位青年人走出厂门，他被肯特深深地感动了，他很爽快地答应了与他合作的要求。原来吃午饭时，那位青年人出来看到肯特等在门口，便转身回去了。但后来，他知道肯特一天不吃不喝，在寒风中等了近十个小时之久，不禁动心了。肯特正是求得了这位青年人后，才推出了新的汽车轮胎产品，并使自己的品牌最终享誉全球。

成就事业必须靠人才，这是人人都懂的道理。获得了人才，对一个求贤者来说，可谓增加了一条有力的臂膀，但在实际生活中，人才有大有小、有真有假，并不是一眼就能看得出来的。人才一般不是蝇营狗苟之徒，他们有“士人”的清高和冷漠。这就要求求贤之人屈尊相求，礼贤下士，只有这样才能将人才“尽收囊中”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

脸皮厚一点，交际顺一点

脸皮太薄恐怕是影响人开拓交际圈的主要障碍。如果从交际的需要出发，让自尊心保持一定的弹性，把握好度，就能在交际场上左右逢源，游刃有余。

小王是一位初学写作的文学青年，花了半年时间写了一篇小说。他信心十足地来到编辑部，没想到一个编辑看后，直摇头，当着很多人的面，说："你这写的是什么？连句子都不通，哪儿像小说！……"说得他满脸通红，就想回敬一句："你仔细看了吗？"可是，他忍住了，反而以请教的口气说："我是第一次写小说，还希望老师给予指正。"从编辑部回来他没有泄气，反而更加奋发，写完后又厚着脸皮去找这个编辑。真是不找不成交，这一次编辑的态度也变了，提了一些修改意见。后来小说发表了，他和编辑还成了朋友。

改变一下看问题的立足点，不要光想着自己的面子，还要看到比这更重要的东西，比如事业、工作、友谊等等。

在《三国演义》中，曾有一出"孔明骂死王朗"的好戏，这其实就是一场心理战，考察的是一个人的脸皮功夫。

那是在227年，孔明兵出祁山，曹真率兵迎战，二军对垒于祁山之前。在决战前，双方先来了个"骂阵"。先是王朗策马阵前，向孔明劝降，他说："你通达天命，亦识时务，为何要毫无理由地挑起战争？要知道，天命有变，帝位更新，归于有德之士，这是大自然颠扑不破的道理……"接着便大赞曹操一番，指出，顺天者昌，逆天者亡，还是快快归顺大魏吧。王朗也是能言善辩之士，他以理劝诱，使蜀军兵将不觉动容。

参谋马谡认为，王朗不过是效法从前季布大骂汉高祖，试图以气势破敌。王朗讲罢，孔明却哈哈大笑，朗声斥道："你原是汉朝元老，我还以为有什么高见值得洗耳聆听，没想到，说出来的却全是混账话……此次，我奉君命出兵，旨在讨伐逆贼，大义分明，日月可鉴。你胆敢站在阵前，厚颜无耻地大说天命如何，简直是荒谬透顶。你这个皓首匹夫，白须叛贼，想必即将奔赴冥府。到时候，你有何面目，见汉朝二十四帝？！你且快快滚到一边，派出别人来一决胜负吧。丑恶如你，哪有在此撒野的资格？！"孔明刚说完，王朗就口吐鲜血，落于马下，当场毙命。

王朗是被气死的，也可以说是由于脸皮太薄而死。王朗脸皮之所以薄，是因为他不自信，缺乏忍耐力。虽然他也讲人应顺应历史的规律而行事，但他在骨子里更害怕"叛臣逆子"这个罪名，一旦被别人揭了伤疤，说到痛处，便羞恨交加，失去自我平衡的能力，导致猝死。

所谓"脸皮"不过是人的自尊心的一种通俗形象的说法。心理学认为，自尊之心，人皆有之，人的尊严不容冒犯。自尊是一种精神需要，是人格的内核。从一定意义上说，维护自尊是人的本能和天性。在现实生活中，自尊心的强弱程度因人而异。有的人自尊心特别强，把面子看得高于一切，其实是虚荣心在作祟。

脸皮不妨厚一点，并不是不要个人的尊严，而是说要把握适当的分寸，当然，在一些特定的问题，特定的场合，为了维护尊严，必须进行针锋相对的斗争。至于有人极力维护的自尊，实际上是在维护自己的虚荣心，是一种不健康的心理。所以，要对自尊心进行分析，要维护真正的积极的自尊，不要维护虚伪的消极的自尊。这样，当我们出现在社交场上，才能恰当地把握自尊的弹性，成为交际的强者。

古往今来，从东方到西方，有许多利用厚脸皮获得成功的事例。他们之所以能够成功，就是因为他们练就了刺不进、扎不透的厚脸皮，保护着他们免遭旁人所有可能的非难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：938218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以退为进，把面子包袱丢给别人

面对复杂多变的客观世界，就某个具体的事情来说，也有其“时”、“势”的问题，在某些特定的时间里、环境下，采取以退为进的方法，把面子包袱丢给别人，也是一种积极的人生策略，而并非是消极退让。

原美国总统克林顿跟莱温斯基的那场“拉链门”风波仍在我们的记忆之中。我们可以想一想，当克林顿与莱温斯基的事情东窗事发，克林顿死不承认，采取死撑着的态度，这也是一种选择。当着全世界人的面，堂堂的美国总统承认自己的丑事，这是多让人难为情的事情啊！但克林顿聪明之处就在于，他采取了一种以退为进的策略，承认了自己的错误。这么做，其实是将包袱扔给了所有的美国人：我已经承认了我自己的错误，你们有权利让我下台，你们也有权利让我继续留在总统的位子上；对一个已经承认错误的人，你们就看着办吧！

生活不乏这样的例子，也许我们都会碰到进退两难的事情，如果为了可怜的面子，依然做一种无谓的坚持，只会让局势变得越来越糟，最终落得鱼死网破的下场，这显然是不理智的。聪明的做法是彻底放下面子包袱，退到大众所能宽容的底线，再以退为进，获得最后的成功。司马相如和卓文君就是这方面的高手。

汉代的大辞赋家司马相如出川漫游，以一篇《子虚上林赋》闻名四海。博雅之士无不以结识司马相如为荣。但司马相如放荡不羁，又不治事业，一派浪荡公子相。

有一年，司马相如外游归来，回来的路上路过临邛。临邛县令久仰司马相如之名，恭请至县衙，连日宴饮，写赋作文，好不热闹。

这件事惊动了当地富豪卓王孙。他想结识一下司马相如，以附庸风雅。但他仍摆脱不了商人的庸俗，故而实为请司马相如，但名义上却是请县令王吉，让司马相如作陪，司马相如本看不起这班无才暴富之人，所以压根没准备去“陪宴”。

到了约定日期，卓王孙尽其所能，大排宴席。县令王吉因平日依仗卓王孙钱财之事甚多，所以早早就到了，但时辰早过，司马相如却没有来，卓王孙如热锅蚂蚁一样，王吉只好亲自去请。

司马相如正在高卧独饮，驳不过王吉面子，来到卓府，卓王孙一见其穿戴，心中早怀轻视之意，心想自己是要脸面之人，请来的却是这样一个放荡无礼之辈。

司马相如全然不顾这些，大吃大嚼，只顾与王吉谈笑，早把卓王孙冷在一边。

忽然，司马相如听到内室传来凄婉的琴声，琴声不俗，司马相如一下子停止了说笑，倾耳细听起来。

卓王孙原被冷落在一边，讪讪地无意思，但见琴声吸引住了这位狂士，于是夸耀说这是寡女卓文君所奏。司马相如早已痴迷在那里，忙请求让卓文君出来相见。卓王孙禁不住王吉撺掇，派人唤出卓文君。

司马相如一见卓文君，两眼直勾勾愣在那里，他万万没想到这俗不可耐的卓王孙竟有这般美丽高雅的女儿。于是要过琴来，弹了一曲《凤求凰》向卓文君表达爱意。卓文君爱慕司马相如的相貌和才华，当夜便私奔到司马相如处，以身相许。经过商量，两人一起逃回成都。

卓王孙知道后，气得暴跳如雷，又是骂女儿不守礼教，又是骂司马相如衣冠禽兽，发誓不准他们返回家门。

卓文君随司马相如回到成都后才知道，她的夫君虽然名声在外，但家中却很贫寒。万般无奈，他们只好返回临邛，硬着头皮托人向卓王孙请求一些资助，不料，卓王孙破口大骂，并一口回绝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

夫妇俩见父亲的态度如此坚决，心都凉了半截儿，可是眼下身无分文，无法度日，到底他们俩都有“才”，很快想出了一个“绝招”。

第二天，司马相如把自己仅有的车、马、琴、剑及卓文君的首饰卖了一笔钱，在距卓府不远的地方租了一间屋子，开了一个小酒铺。

司马相如穿上伙计的衣服，卷起袖子和裤腿，像酒保一样，又是擦桌椅，又是搬物件；卓文君穿着粗布衣裙，忙里忙外，招待来客。

酒店刚开张，就吸引了许多人来。这倒不是因为他们卖的酒菜价廉物美，而都是前来目睹这两位远近闻名的落难夫妇。司马相如夫妇一点也不感难堪，内心倒很高兴，因为这正好达到了他们的目的——给顽固不化的老爷子现现眼。

很快，临邛城里人人都在议论这件事，有的对这一对夫妇表示同情，有的责备卓王孙刻薄。卓王孙毕竟是一位有身份、有脸面的人物，很爱面子，十分顾忌流行一时的风言风语，居然一连几天都没有出门。

有几个朋友劝卓王孙说：“令爱既然愿意嫁给他，就随她去吧。再说司马相如毕竟当过官，还是县令的朋友。尽管现在贫寒，但凭他的才华，将来一定会有出头的日子，应该接济他们一些钱财，何必与他们为难呢？”

这样一来，卓王孙万般无奈，分给卓文君夫妇仆人百名，钱财百万，司马相如夫妇大喜，带上仆人和钱财，回成都生活去了。

卓文君与司马相如的爱情故事，千百年来一直被人们津津乐道，其一是源自于这对郎才女貌的恩爱夫妻冲破封建礼教的束缚，追求爱情的自由幸福；其二是夫妇俩当垆卖酒，以放下面子来换得万贯家财，可谓是名利双收，哪管时人评说。

人要面子活受罪，看样子这句话一点不假，假如司马相如夫妇太注重面子的话，他们也只能清苦度日了。相反，他们抓住了人爱面子的特点，巧用“心机”，以退为进，让自己过上了富足的生活，也为历史留下了一段千古佳话。

迎着别人的嘲笑前行

面对他人的嘲笑，聪明的人一定要有胸襟，有雅量，这同时也是一种做人智慧。

曾任美国总统的福特在大学里是一名橄榄球运动员，体质非常好，所以他在62岁入主白宫时，他的体质仍然非常挺拔结实。当了总统以后，他仍继续滑雪、打高尔夫球和网球，而且擅长这几项运动。

在1975年5月，他到奥地利访问，当飞机抵达萨尔茨堡，他走下舷梯时，他的皮鞋碰到一个隆起的地方，脚一滑就跌倒在跑道上。他跳了起来，没有受伤，但使他惊奇的是，记者们竟把他这次跌倒当成一项大新闻，大肆渲染起来。在同一天里，他又在丽希丹宫的被雨淋滑了的长梯上滑倒了两次，险些跌下来。随即一个奇妙的传说散播开了：福特总统笨手笨脚，行动不灵敏。自萨尔茨堡以后，福特每次跌跤或者撞伤头部或者跌倒在雪地上，记者们总是添油加醋地把消息向全世界报道。后来，竟然反过来，他不跌跤也变成新闻了。哥伦比亚广播公司曾这样报道说：“我一直在等待着总统撞伤头部，或者扭伤胫骨，或者受点轻伤之类的来吸引读者。”记者们如此地渲染似乎想给人形成一种印象：福特总统是个行动笨拙的人。电视节目主持人还在电视中和福特总统开玩笑，喜剧演员切维·蔡斯甚至在“星期六现场直播”节目里模仿总统滑倒和跌跤的动作。

福特的新闻秘书朗·聂森对此提出抗议，他对记者们说：“总统是健康而且优雅的，他可以说是我们能记得起的总统中身体最为健壮的一位。”

“我是一个活动家，”福特抗议道，“活动家比任何人都容易跌跤。”

他对别人的玩笑总是一笑了之。1976年3月，他还在华盛顿广播电视记者协会年会上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和切维·蔡斯同台表演过。节目开始，蔡斯先出场。当乐队奏起《向总统致敬》的乐曲时，他“绊”了一脚，跌倒在歌舞厅的地板上，从一端滑到另一端，头部撞到讲台上。此时，每个到场的人都捧腹大笑，福特也跟着笑了。

当轮到福特出场时，蔡斯站了起来，佯装被餐桌布缠住了，弄得碟子和银餐具纷纷落地。蔡斯装出要把演讲稿放在乐队指挥台上，可一不留心，稿纸掉了，撒得满地都是。众人哄堂大笑，福特却满不在乎地说道：“蔡斯先生，你是个非常、非常滑稽的演员。”

生活是需要睿智的。如果你不够睿智，那至少可以豁达。以乐观、豁达、体谅的心态看问题，就会看出事物美好的一面；以悲观、狭隘、苛刻的心态去看问题，你会觉得世界一片灰暗。两个被关在同一间牢房里的人，透过铁窗看外面的世界，一个看到的是美丽神秘的星空，一个看到的是地上的垃圾和烂泥，这就是区别。

面对嘲笑，最忌讳的做法是勃然大怒，大骂一通，其结果只会让嘲笑之声越来越炽。要让嘲笑自然平息，最好的办法是一笑了之。一个满怀目标的人，不会去考虑别人多余的想法，而是有风度、有气概地接受一切非难与嘲笑。伟大的心灵多是海底之下的暗流，唯有小丑式的人物，才会像一只烦人的青蛙一样，整天聒噪不休！

人前放下面子，内心挺起腰杆

生活中有很多人总是奉行低调行事的原则，他们不爱慕虚荣，也不会去争取所谓的尊严和面子，但是在其内心深处却有着强烈的自尊。平日里虽不张不扬，不愠不火，但内心自信自尊，他们“上交不谄，下交不渎”，以一种儒雅的风范维护自己的尊严。

如今已是某保险公司股东会成员之一的赵丽回忆起她的成功经历时说，她所卖出的数额最大的一张保单不是在她经验丰富后，也不是在觥筹交错中谈成的，而是在她第一次推销的时候。

晨光电子是某市最大的一家合资电子企业，向这样的企业进行推销，赵丽不免有些敬畏、有些胆怯，何况这是她的第一次推销。再三思虑后，她还是壮着胆子进去了。当时，整个楼层只有外方经理在。

“你找谁？”他的声音很冷漠。

“您好，我是保险公司的业务员，这是我的名片。”赵丽双手递上名片，心里有些发虚。

“推销保险？今天已经是第三个了，谢谢你，或许我会考虑，但现在我很忙。”老外的发音直直的，像线一样，因此听不出任何感情色彩。

赵丽本来也不指望那天能卖出保险，所以说了一声“Sorry”就离开了。如果不是她走到楼梯拐角处下意识地回了一下头，或许她就这么走了，以后也不会有任何事情发生。

当赵丽回过头去的时候，看见自己的名片被那个老外扔进了废纸篓里，赵丽感到非常气愤。于是她转身回去，用英语对那个老外说：“先生，对不起，如果你现在不考虑买保险的话，请问我可不可以要回我的名片？”

老外的眼中闪过一丝惊奇，旋即平静了，耸耸肩问她：“Why？”

“没有特别的原因，上面印有我的名字和职业，我想要回来。”

“对不起，小姐，你的名片让我不小心洒上墨水了，不适合还给你了。”

“如果真的洒上墨水，也请你还给我好吗？”赵丽看了一眼废纸篓。

片刻，老外仿佛有了好主意：“OK，这样吧，请问你们印一张名片的费用是多少？”

“五毛，问这个干什么？”赵丽有些奇怪。

“OK，OK，”他拿出钱夹，在里面找了片刻，抽出一张一元的，“小姐，真的很对不起，我没有五毛零钱，这是我赔偿你名片的，可以吗？”

赵丽想夺过那一块钱，撕个稀烂，告诉他她不稀罕他的钱，告诉他尽管她们是做保险推

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销的，可也是有人格的。但是她忍住了。

她礼貌地接过一元钱，然后从包里抽出一张名片给了他："先生，很对不起，我也没有五毛的零钱，这张名片算我找给您的钱，请您看清我的职业和我的名字！这不是一个适合扔进废纸篓的职业，也不是一个应该扔进废纸篓的名字！"

说完这些，赵丽头也不回地转身走了。

没想到，第二天赵丽就接到了那个外方经理的电话，约她去他的公司，这次他打算从她这里为全体员工购买保险。

赵丽不卑不亢的做法赢得了外方经理的尊重，也书写了大大的一个"人"字。她并没有因为别人有地位、有金钱就自降身价，甚至对侵犯人格的举动视而不见，而是以实际行动让对方明白尊严的真正意义。因为自重，她赢得了对方的尊重。

低调的人就是这样，他们能够正确认识、分析自我，正确认识自己的优势和劣势，懂得自己在乎和不在乎的东西，不以自己的短处与人家的长处相比，更不以自己的劣势与人家的优势相提并论。他们能摆正自己的位置，摆脱"低人一等"的心理，发挥自己的所长，以平常心看待生活和工作，显出足够的自信，从而在处世过程中从容自如，游刃有余。

脸皮厚一点，软磨硬泡便会泡出希望

"人心都是肉长的。"不管彼此间的距离有多大，只要你善于用行动证明自己的诚意，就会促使对方去思索，进而理解你的苦心，从固执的框子里跳出来，那时你就"泡"出希望了。

日本"推销之神"——原一平，小时候是村里的"混世魔王"，人见人怕。由于自己声名狼藉，23岁那年他只身一人来到东京创业。到了35岁的时候，他已经成为日本保险界赫赫有名的人物，阔别家乡十几年的他，终于高高兴兴地回去探亲。

原一平这次回家有两个目的，一是想让家乡人都知道当年的"混世魔王"已经改好了，二是想在自己的家乡开展保险工作。所以回到家乡不久，他便大力宣传保险知识。遗憾的是村民们根本不相信当年的"混世魔王"，怕吃亏，谁也不愿参加。原一平明白要想在村里开展保险工作，最重要的是要求助于村长的帮忙，这样才能顺利进行。

现在的村长是当年和原一平一起玩的朋友，而且当时的原一平经常欺负他，如今要想得到村长的帮助，肯定不容易。不过，原一平没有放弃，找了时间提上礼物来到村长家，村长一看是当年的"混世魔王"回来了，不禁想起了他以前在村里做的坏事，下意识地怀疑。

当原一平提及让村长帮忙动员村民一起学习、参加保险的时候，村长一口回绝了。

第二天，原一平提着礼物又来了，村长好像有点不好意思，但是依然拒绝了。

第三天，原一平又来了。不过这次村长的家人告诉他说，村长到几十里外的邻县亲戚家帮助盖房。原一平得知这个消息后，明白村长是故意不肯见他，于是骑车按照村长家人说的地点追了去，车子一放，袖子一挽就干活，干完活还和村长"磨"。

为了找一个长谈的时机，原一平干脆天不亮就起床，冒雨赶到村里，在村长家门外一站就是两个小时，村长起床开门愣住了，见原一平淋得像落汤鸡，只好答应了他的请求。村长这个堡垒一攻破，这个村参加保险工作的局面就打开了。

但是，这种缠着对方不放的求人术并不是人人都能利用好的，只有控制好自己，才能充分发挥其作用，为此你必须掌握以下两点：

1. 要有足够的耐心

当求人过程中出现僵局时，人的直接反应是烦躁、失意、恼火，甚至发怒。然而，这无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

助于事情的解决。你应理智地控制自己，采取忍耐态度。这时，忍耐所表现的是对对方处境的理解，是对转机到来的期待，有了这种心境，你就能在精神上使自己处于强有力的地位，能够方寸不乱，调动自己全部的聪明才智，想方设法突破僵局。

2. 要能抓住时机办事

“磨”不是消极地耗时间，也不是和人家要无赖，而是善于采取积极的行动影响对方、感化对方，促进事态向好的方向转化。磨功，也是一种韧劲，一种谋略。在求人办事中，谁磨的功夫高，谁就是胜者。

很多时候，人们认为缠着对方不放是一件很为难的事情。但事情不办是不行的，对方有意推托、拒绝，我们只能靠磨对方来达到目的。所以脸皮厚、有耐心也是求人的基本功夫。

走出虚荣的死胡同

要想在世上寻找一个毫无虚荣心的人，就和要寻找一个内心毫不隐藏低劣感情的人一样困难。其实，虚荣不过是人们想借它来遮掩低劣的心理罢了。

说起来，现实中你也许把非常多的时间用在了努力征得他人的同意上，或者说用在了担心他人不同意你做的那些事情上。如果他人的赞同或同意成了你生命中的“必需”，那么，你又多了一件要干的事。你可能开始时认为，我们都喜欢掌声、恭维和表扬。别人拍我们的马屁时，我们感觉都非常好。谁不愿意被人奉承、恭维呢？没有必要不允许人们这样做。他人的赞同本身并没有害处，只有刻意去寻求他人的赞许，并把它当成了一种必需而非一种渴望的时候才是一种误区，才成为一种爱慕虚荣的表现。

如果你渴望他人的赞许或同意，那么，一旦获得了他人的认可，你就会感到幸福、快乐。但是，如果你陷入这种无法摆脱的虚荣之中，那么，一旦没有得到它，你就会感到身价暴跌。这时候，自暴自弃的因素就会潜入进来。同样，一旦征求他人的同意成了你的一种“必需”，那么，你就把你自己的一大部分交给了“外人”。在爱慕虚荣心理的驱使下，为得到他人的认可，“外人”的任何主张你都必须听从，甚至在很小的事情上。如果“外人们”不同意你，你就不敢轻举妄动。在这种情况下，虚荣心使得你选择的是让他人去申诉你的尊严或留给你面子。只有当他们给予你表扬时，你才会感觉良好。

这种征得他人同意的虚荣心极其有害，真正的麻烦随着事事必须请示他人而来。如果你有这样一种虚荣心，那么，你的人生就注定会有许多痛苦和挫折。而且，你会感到自己的自我形象是软弱无力的，是没有社会地位的。如果你想获得个人的幸福，你必须将这种征得他人同意的虚荣心从你的生命中根除掉。这种虚荣心是心理上的死胡同，你从中绝不可能得到任何好处。

虚荣的圈子是整个儿的，自古到今，人类的舞台都在上演着虚荣的故事。

虚荣是一种特性，是取攻势不是取守势的，所以虚荣的人，不但会拿利刃刺进自己，而且还会把利刃掉转头去，去刺别的人。所以凡是虚荣的人，他们周围便都是他们的仇敌，因此他享受不到生活上互助的快乐。

由于虚荣引发的竞争惨剧，是最不幸最恶劣的事。人们因虚荣的竞争而送掉性命的惨例是举不胜举的，而虚荣的人能够永远维持他的虚荣的例子却屈指可数！凡虚荣的人，他总有一天，会和他的邻人、同事、老婆、儿女，甚至不知虚荣为何事的自然界发起冲突，最后一败涂地。虚荣虽然可以自欺欺人，但它欺骗不了自然。虚荣是对自然的一种侮辱，但自然是不容任何侮辱的。

虚荣就是爱面子的一个极端的体现，因此在应酬活动中，我们不能只顾虚荣而去交往，那样就会得不偿失，也达不到我们的交往目的，还有可能引起大家的不满和鄙视。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不要把得失看得太重

在交际应酬中我们会发现，只有那些要面子的人才会把得失看得很重。过度的爱面子让他们不懂得放弃，他们的心像钟摆一样在得失间摇摆。

汉代司马相如所著《谏猎书》有云："明者远见于未萌，而智者避危于未形。"卧薪尝胆的故事说的便是这一道理。

春秋时期，吴国军队把越国的军队打得落花流水，越王勾践被迫放弃了王位和自己的国家，忍辱负重，给吴王夫差当了奴仆。3 年以后，勾践被释放回国，他立志洗雪国耻、发愤图强，每天睡在草堆上，吃饭时尝尝苦胆的滋味，以不忘亡国之耻。公元前 473 年，勾践率领大军灭了吴国，做了春秋时期最后的一个霸主。

在我们现实生活中，也需要有一种放弃的智慧。当你与人发生矛盾或冲突时，只要不是什么原则问题，你完全可以放弃争强好胜的心理，甚至甘拜下风，就可能化干戈为玉帛，避免两败俱伤；当你在家庭生活中发生摩擦时，放弃争执，保持缄默，就可以唤起对方的理智，使家庭保持和睦温馨。

得失都是一样，有得就有失，得就是失，失就是得，所以一个人到最高的境界，应该是无得无失。但是人们通常都是患得患失，未得患得，既得患失。我们的心，就像钟摆一样，得失、得失，就这么摇摆，非常痛苦。塞翁失马，你怎晓得是福还是祸呢？所以，在得失之间，不要把它看得太重。

莫怕"出丑"而失去尝试的机会

人们都想使自己聪明，都怕在众人面前出丑。这似乎是决然对立的两件事，聪明人绝不会出丑，出丑的人必然是笨蛋。然而，实际生活并非如此。

最聪明的人有时简直如一个大傻瓜，他们不在乎当众出丑，却若无其事，他们被人嗤笑却自得其乐。然而，他们就这样走向了成功。

安娜读书时网球打得不好，所以老是害怕打输，不敢与人对垒，至今她的网球技术仍然很蹩脚。安娜有一个同班同学，她的网球比安娜还打得差，但她不怕被人打下场，越是输越打，后来成了令人羡慕的网球手，成了大学网球代表队队员。

聪明是令人羡慕的，出丑总使人感到难堪。但是聪明是无数次出丑中练就的，不敢出丑，就很难聪明起来。

那些勇敢地去干他们想干的事的人们是值得赞赏的，即使有时在众人面前出了丑，他们还是洒脱地说："哦，这没什么！"就是这么一类人，他们还没学会反手球和正手球，就勇敢地走上网球场；他们还没学会基本舞步，就走下舞池寻找舞伴；他们甚至没有学会屈膝或控制滑板，就站上了滑道。

伊米莉只会说一点点法语，她却毅然飞往法国去做一次生意旅行。虽然人们曾告诫她：巴黎人对不会讲法语的人是很看不起的，但她坚持在展览馆、在咖啡店、在爱丽舍宫用法语与每个人交谈。不怕结结巴巴遭人耻笑吗？一点也不。因为伊米莉发现，当法国人对她使用的虚拟语气大为震惊之状过去后，许多人都热情地向她伸出手来，为她的"生活之乐"所感染，从她的对生活的努力态度中得到极大的乐趣。他们为伊米莉喝彩，为所有有勇气干一切事情而不怕出丑的人欢呼。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活中有些人由于不愿成为初学者，就总是拒绝学习新东西。他们因为害怕“出丑”，宁愿闭塞自己的机会，限制自己的乐趣，禁锢自己的生活。

若要改变自己在交际中的形象和角色总要冒出丑的风险。除非你决心在一个地方、一个水平上“钉死”了。不要担心出丑，否则你就会无所出息，而且更重要的是你同样不会心绪平静、生活舒畅。你会受到囿于静止的生活，而又时时渴望变化的愿望的痛苦煎熬。在社交中，我们也许应该记住这一点，由于我们害怕出丑，也许会失去许多机会而长久感到后悔。而且我们也应该记住法国一句谚语：“一个从不出丑的人并不是一个他自己想象的聪明人。”

消除自己渴望被赞许的心理

爱面子的人都希望得到别人的赞许，但是要有个度。尽管赞许会让你的面子增色不少，但却是精神上的死胡同，它绝不会给你带来任何益处。

一位名叫奥齐的中年人，对于现代社会的各种重大问题都有着自己的一套见解，如人工流产、计划生育、中东战争、水门事件、美国政治等等。每当自己的观点受到嘲讽时，他便感到十分沮丧。为了使自己的每一句话和每一个行动都能为每一个人所赞同，他花费了不少心思。他向别人谈起他同岳父的一次谈话。当时，他表示坚决赞成无痛致死法，而当他察觉岳父不满地皱起眉头时，便几乎本能地立即修正了自己的观点：“我刚才是说，一个神志清醒的人如果要求结束其生命，那么倒可以采取这种做法。”奥齐在注意到岳父表示同意时，才稍稍松了一口气。

他在上司面前也谈到自己赞成无痛致死法，然而却遭到强烈的训斥：“你怎么能这样说呢？这难道不是对上帝的亵渎吗？”奥齐实在承受不了这种责备，便马上改变了自己的立场：“……我刚才的意思只不过是说，只有在极为特殊的情况下，如果经正式确认绝症患者在法律上已经死亡，那才可以截断他的输氧管。”最后，奥齐的上司终于点头同意了他的看法，他又一次摆脱了困境。

当他与哥哥谈起自己对无痛致死的看法时，哥哥马上表示同意，这使他长长地出了一口气。他在社会交往中为了博得他人的欢心，甚至不惜时时改变自己的立场和观点。就个人思维而言，奥齐这个人是不存在的，所存在的仅仅是他人做出的一些偶然性反应；这些反应不仅决定着奥齐的感情，还决定着他的思维和言语。总之，别人希望奥齐怎么样，他就会怎么样。

现实生活中，这样的人和事也不少。

有一个做秘书的，领导让他看一篇报告写得如何。他看过后来汇报，说：“我认为写得还不错。”领导摇了摇头。秘书赶快说：“不过，也有一些问题。”领导又摇摇头。秘书说：“问题也不算大。”领导又摇摇头。秘书说：“问题主要是写得不太好，表述不清楚。”领导又摇摇头。秘书说：“这些问题改改就会更好了。”领导还是摇头。秘书说：“我建议打回这个报告。”这时领导说了：“这新衬衣的领子真不舒服。”

一旦寻求赞许成为一种需要，做到实事求是几乎就不可能了。如果你感到非要受到夸奖不行，并常常作出这种表示，那就没人会与你坦诚相见。同样，你不能明确地阐述自己在生活中的思想与感觉，你会为迎合他人的观点与喜好而放弃你的自我价值。

人在社会交往中必然会遇到大量反对意见，这是现实，是你为“生活”付出的代价，是一种完全无法避免的现象。所以要消除你希望被赞许的心理，这样才能让你在社会交往中如鱼得水。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

27

通关系，进什么庙烧什么香

摸清对方性格再行动

人们在相互交往中，可能都有这样的体验：如果对一个人不了解，你和他在感情上就必然有距离，谈话不知从什么话题开始，吃饭不知选哪类饭店、点哪类菜肴，送东西不知选什么礼物……其实，如果我们了解对方的性格，一切就大不一样了。

一个人性格的形成，往往跟他生活的时代、家庭的环境、所受的教育和经历有关。我们在考察一个人的性格的时候，最好也要了解他的性格形成的原因。这样，你可能就会理解他、体谅他、帮助他，慢慢地，你们相互间就会增进了解，也可能成为好朋友。

在《三国演义》中，诸葛亮针对张飞脾气暴躁的性格，常常采用“激将法”来说服他。

马超率兵攻打葭萌关的时候，诸葛亮对刘备说：“只有关羽、赵云二位将军，方可对敌马超。”

这时，张飞听说马超前来攻关，主动请求出战。

诸葛亮佯装没听见，对刘备说：“马超智勇双全，无人可敌，除非往荆州唤云长来，方能对敌。”

张飞说：“军师为什么小瞧我！我曾单独抗拒曹操百万大军，难道还怕马超这个匹夫！”诸葛亮说：“你在当阳拒水桥，是因为曹操不知道虚实，若知虚实，你怎能安然无事？马超英勇无比，天下的人都知道，他渭桥六战，把曹操杀得割须弃袍，差一点丧命，绝非等闲之辈，就是云长来也未必能胜他。”

张飞说：“我今天就去，如战胜不了马超，甘当军令！”

诸葛亮看“激将”法起了作用，便顺水推舟地说：“既然你肯立军令状，便可以为先锋！”

诸葛亮就是这样聪明，因为摸透了张飞的性格，每当遇到重要战事，他都先说张飞担当不了此任，或说怕他贪杯酒后误事，激他立下军令状，增强他的责任感和紧迫感，激发他的斗志和勇气，扫除轻敌思想。

虽然我们周围的人情况各有不同，如对方的兴趣、爱好、长处、弱点、情绪、思想观点等，这些都是需要注意的内容，但身份与性格无论如何是很重要的“情况”，不得不优先注意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不知你是否养过猫狗之类的宠物，爱抚宠物最基本的方法就是轻抚，每当主人有这个动作时，猫就会眯起眼睛，并发出满足的叫声。狗呢？就快乐地摇起尾巴，甚至回过身来舔你的手你的脸，作为对你的回应。为什么会这样呢？因为主人摸透了宠物性情，知道它们喜欢被人轻抚。

人其实也是如此，如果你能摸透对方的性格，掌控对方的性情，那么掌控他就不是什么难题了。

见人说人话

在生活中，人们难免与人交往，这就需要言语上的沟通。只有把话说到对方的心坎上，掌握“见人说人话”的技巧，才能给交际架起绚丽的彩桥。

诸多实践证明，如果不能根据对象的不同而采取不同的言语方式，就容易制造对立，产生麻烦。可是怎样才能在说话中尽量避免得罪他人给自己制造那么多不必要的麻烦呢？这就需要我们学会与不同对象说话的技巧。

1. 与年长者交谈，态度要谦虚

大家还记得那个有些世俗但非常会说话的韦小宝吗？他刚开始进宫的时候，遇到的第一个人就是海公公。尽管他以后常常被海公公利用，可是他对海公公说话时，却表现出了少有的谦虚和恭敬。对于他的这种表现，别的小太监很不能理解，他却说：“他怎么说都是老人家嘛。”

在这里，韦小宝告诉了我们一个道理，那就是要尊重长辈，在与长辈对话的时候，要尽量保持得谦虚、恭敬。尽管长辈常常会因为自己的辈分而倚老卖老，可是他们获得的经验，却是我们凭借一时的聪明学不来的。

另外，跟年长者交谈的时候，要尽量避开他的年纪，不要一直在重复他的年纪大，这样常常会招致对方的反感。因为很少有人喜欢别人说自己年高，相对之下，他们喜欢显得比自己的真实年龄更年轻，这并非说他们企图隐瞒自己的年龄。事实上他们或许是因为自己能生活得很健康而感到骄傲。

老年人较之常人更易情绪激动，在他们的一生中，他们曾成就过许多值得骄傲的事情，而他们非常喜欢谈论这些作为。他们常喜欢人家来求教他和听他的劝告，喜欢人们尊敬他。

2. 与年幼者交谈，态度应深沉、慎重

这里，我们依旧以非常会说话的韦小宝为借鉴。很多人认为，“深沉”、“慎重”这样的词汇，用在韦小宝身上是很奇怪的。因为形象的刻画，他给人的感觉总是有些不负责任的。可是，事实上韦小宝比谁都注意自己的态度，在什么时候说什么话，他的心里也是很清楚的。比如，在比自己年纪小的太监面前，他总是很细心地交给他们一些道理，让他们逐渐地适应宫中的生活。但是，与年幼的人交谈也是很有技巧的：韦小宝从来不让对方直呼他的姓名，尽管亲近，但是保持了一个度，这样说出来的话才能有威信，不至于如同朋友之间开玩笑似的不被人重视。

另外，与年幼者谈一些他们很感兴趣的事物，让他们相信自己是从他们的立场来观察事物的，让他们能明白自己也有与他们一样的观念，这样谈话就能很顺利地进行下去了。

与年幼者交谈时，要注意尽量不要打破他们的梦想，不要使自己的话超过自己的知识范围。尽量讲他们感兴趣的事，不要讲自己感兴趣的事，以把他们吸引过来，而不是让他们吸引自己。

3. 与地位高者交谈，保持自己的个性

与地位高的人交谈，并不一定要用尽全身力气去抬高对方，这样说话往往会得不到对方的尊重。仍然以韦小宝为例，他在与地位高于自己的人谈话时，一直在强调保持自己的个性。比如，他跟皇上说话，就总是用一副别的太监不敢用的态度，而且很滑稽、很有趣。所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以皇上在评价韦小宝的时候说："他是唯一一个不做'应声虫'的人。"可见，在地位高于自己的人面前保持个性的重要性。

同时，与地位高者谈话还应注意以下5点：

一是态度上表现出尊敬；

二是对方讲话时全神贯注地听；

三是不随意插话，除非对方希望自己讲话；

四是回答问题简练适当，尽量不讲题外话；

五是说话自然，不紧张。

除了上述几个类型的人之外，我们还可能遇到其他的人。可是不管对方是什么人，我们都应该向韦小宝那样，做到"见什么人说什么话"。因为只有这样，你才能在职场、商场、情场都左右逢源，应付自如。

瞄准目标，说话专挠心窝子

伟大诗人杜甫曾有过"语不惊人誓不休"的名句。在交际中，好的口才让你左右逢源，八面来风，使自己备受众人的欢迎。

如何拥有"惊人"的交际口才呢？以下两大方面是最好的参考：

1. 从感性上感染对方

人是有理性又有感性的动物，理性和感性共同支配着人所做出的一切决定和行动，正因为如此，我们在交际中不仅要注意从理性上说服对方，还要注意从感性上感染对方，甚至于主要在感性上引起对方的共鸣进而达到交际的目的。这就要求我们必须学会打动人心的交际技巧。要想打动人心，最关键的是要尽量把抽象的事物和感受具体化，使之成为可感可触的东西。避免直接、抽象地陈述不幸者所承受的痛苦，而是将这些痛苦形象化，使之成为人们可感可触的东西。

抽象的事物往往只能给人一个概念，而形象、具体的事物则容易给人留下深刻的印象，同时容易激活人的形象思维，为人留出广阔的想象与回味的空间。人们的不幸和痛苦也是一样，抽象的表述再翔实也无法充分调动人复杂丰富的感受，而只有当这些不幸和痛苦凸显化、立体化，成为可感可触的东西时，人们才会产生联想，才会有真切的体验，内心的同情与感动才会被激发出来。因此，要想打动别人，把不幸形象化的能力是非常重要的。

一个寒冷的冬天，纽约一条繁华的大街上，有一个双目失明的乞丐站在路边乞讨。那乞丐的脖子上挂着一块牌子，上面写着"自幼失明"。一个诗人走近他身旁，他向诗人乞讨。诗人说："我也很穷，不过我给你点别的吧。"说完，他便随手在那乞丐的牌子上写了一句话。

那一天，乞丐得到很多人的同情和施舍。后来，他又碰到那诗人，他很奇怪地问诗人："你给我写了什么呢？"那诗人笑笑，念牌子上他所写的句子道："春天就要来了，可我不能见到它。"

同是有感情的人类，人们对于幸福与不幸的体味是大致相同的。细述自己或他人的不幸感受，一方面可以通过心理和情感的刻画来引发人们对于类似体验的心灵共鸣，另一方面也可以通过语言、表情、动作地渲染来制造强烈的现场感，使人们如亲临其境，无法不被当时的情景和人物所感染。

2. 注意语言的附加意义

在语言交谈中，具有"附加意义"的词语，在运用时须特别谨慎，如果随意滥用，势必造成相反效果。尤其，在语言运用上，必须注意各种不同文化背景的语言差异。

例如，我们对同事、朋友、邻居说声"吃过饭了吗？"或"一大早要到哪里去呀？"谁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都知道这是一种问候，是打招呼，会使人从心底感到亲切友好，但如果对象不对或地方不对，就会引起误解或不快。

上面同样是问这些话，在一些外国人听来，却会引起误解或不快。问他是否吃过饭了，对方会认为你准备请他吃饭；问他一早上哪儿去，如对方是欧美人，就会认为你多管闲事，从此对你敬而远之。“你要多穿些衣服，别感冒了。”在我们听来是种关怀，但美国人听了也许会认为你是在指使他做什么，因此对你产生反感。在人际交往中必须对此特别注意。

第二次世界大战时，荷兰总理和英国首相丘吉尔的“一句话会议”，可说是使用语言中附加意义的成功实例。

当时，荷兰本土被德军占领，荷兰流亡政府在伦敦设立总部，几天后，荷兰总理第一次会见英国首相丘吉尔。

双方会面时，他只是友好地向丘吉尔伸出手并说了声：“Good bye！”

就这么简短，说完转身就走。

丘吉尔却说：“先生，我真希望所有的政治会议，都如此简短而且切中要害。”

的确，作为一次政府首脑的会话，时间如此短暂，话语如此简短，恐怕是绝无仅有的。但仔细想想，在国土沦丧、人民遭受侵略者蹂躏的时候，对于一个流亡政府的总理来说，实在再没有比说“再见”两字更为合适的话了。

在这非常的时刻，一声“再见”所传达的信息，远比一篇冗长的演说更令人印象深刻。为祖国人民焦虑、对战争必胜的信念、对盟友的坚定信赖……都包含在这一声“再见”之中了。

挖出共同爱好，增进彼此私交

对于人类来说，感情好像一把双刃剑，它可以使你受伤，它可以使你受益。

张某大学毕业被分配在外地工作，而妻子在城市工作，夫妻长期分居两地。张某回城打通“关节”，走“前门”公事公办，打了许多请调报告，没有作用，走“后门”请客送礼，不知费了多少心思，想了多少办法，都不见效。

他几次找主任汇报工作时，常见主任在围棋盘上与人对弈，对张某爱理不理。张某只好忍着站立旁边观战。

说也怪，主任对赢棋并不感兴趣，输倒更来劲，棋坛上的高手是他家的常客。但是，要赢主任的棋，单位里还找不出几个人。

张某从中悟出这个道理，要通过下棋“杀倒”主任，调回城里来。于是，他买书籍，拜名师，观棋谱，潜心研究围棋技艺，不到半年，果真练出了一身好棋艺。

再找主任时，开始“观阵”，再当“军师”，然后“参战”，几次交锋，杀得主任大败，引起了主任的兴趣。

从此张某经常在主任身边，后来不等张开口，主任主动关心他的调动事情，在商调函上盖章，很快夫妻团聚了。

张某迎合主任的喜爱，通过棋盘上的你攻我防的较量，增进了了解，与主任彼此有了私人交情，建立了朋友般的关系。

如果你擅长表达对对手的了解和关心，理解对手的需要、希望、处境以至梦想，努力建立和维持与对手的好感、友谊，你的问题就解决了大半。

心理学家认为，朋友是人与人的彼此交往，是自发形成的松散型的意缘群体。所谓意缘群体是与血缘群体相对而言的，它是由于意向、志趣、爱好和观念相似或相近自然结合而成的，不是靠行政或组织行为黏合到一起的。

由于你们对待工作、生活和学习的态度类似，即价值观相同，所以，你们在一起时易于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

相互感知，相互适应，感情易于沟通，容易达成共鸣，并且容易得到对方的支持，容易预测对方的情绪、需求和态度取向，因此相互间容易产生亲密感。自然，朋友之间有困难，朋友向朋友提出帮忙的要求，也就乐于效劳，尽力解决了。

足见，共同的兴趣爱好的确是一个促进双方感情交流的好方法。懂得做事之道的人，是懂得利用共同的爱好，促进交情，以求得办事的顺利。

套上近乎才能巴上关系

社交场上，几乎人人都知道并且认同这样一种说法：有关系好办事。没错，无论对方的地位高还是低，只要你能跟他巴上关系，他就会对你敞开心扉，乐于帮你办事或助你一臂之力，也可以与你成为长久的朋友。

关于具体如何去巴结人际关系，著名的人际大师卡耐基教给我们一些“套近乎”的诀窍。掌握了这些诀窍，我们以后便可在社交场上与他人轻松地和谐相处，巴上友好的人际关系。

1. 多说平常的语言

著名作家丁・马菲说过：“尽量不说意义深远及新奇的话语，而以身旁的琐事为话题作为开端，是促进人际关系成功的钥匙。”

一味用令人吃惊的话，容易使人产生华而不实、锋芒毕露的感觉。受人爱戴与信赖的人，大多并不属于才情焕发，以惊人之语博得他人喜爱的人。

尤其对一个初识者，最好不要刻意显露自己的，宁可让对方认为你是个善良的普通人。因为一开始你就不能与他人处于共同的基础上，对方很难对你产生好感。如果你摆出一副高人一等的样子，别人也会用同样的态度对待你。

2. 了解对方的兴趣爱好

初次见面的人，如果能用心了解与利用对方的兴趣爱好，就能缩短双方的距离，而且加深给对方的好感。例如，和中老年人谈健康长寿，和少妇谈孩子和减肥以及大家共同关心的宠物等，即使自己不太了解的人，也可以谈谈新闻、书籍等话题，都能在短时间内给对方留下深刻印象。

3. 引导对方谈得意之事

任何人都有自鸣得意的事情，但是，再得意、再自傲的事情，如果没有他人的询问，自己说起来也无兴致。因此，你若能恰到好处地提出一些问题，定使他欣喜，并敞开心扉畅所欲言，你与他的关系也会融洽起来。

4. 坐在对方的身边

面对面与陌生人谈话，确实感觉很紧张，如果坐在对方的身边，自然会比较自在，既不用一直凝视对方，也避免了不必要的紧张感，而且会很快亲近起来。

5. 注意自己的表情

人的心灵深处的想法，都会形诸于外，在表情上显露无遗。一般人在到达约会场所时，往往只检查领带正不正、头发乱不乱等问题，却忽略了“表情”的重要性。如想留给初次见面的人一个好印象，不妨照照镜子，审慎地检查一下自己的脸部表情是否和平常不一样，过分紧张的话，最好先对着镜中的自己傻笑一番。

6. 留给对方无意识的动作

初次见面的场合中，如果有一方想结束话题，往往会有看手表等对方不易察觉的无意识动作。因此，当你看到交谈的对方突然焦躁地看着手表，或者望着天空询问现在的时刻，就应该尽早结束话题，让对方明了你不是一个毫无头脑的人，你清楚并尊重他的想法，必能留

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给对方一个美好的印象。

7. 避免否定对方的行为

初次见面是建立良好人际关系的重要时期，在这种场合，对方往往不能冷静地听取意见、建议并加以判断，而且容易产生反感。同时，初见面的对象有时也会恐惧他人提出细微的问题来否定其观点，因此，初见面时应当尽量避免有否定对方的行为出现，这样才能造成紧密的人际关系。

当然，这并不是让你不提相反意见，你尽可能地避免当着他的面提出，或者可以借用一般人的看法以及引用当时不在场的第三者的看法，就不会引发对方反射性的反驳，还能够使对方接受并对你产生良好印象。

8. 了解对方所期待的评价

心理学家认为，往往不满足自己的现状，然而又无法加以改变，因此只能各自持有一种幻想中或期盼中的形象，他们在人际交往中，非常希望他人对自己的评价是好的，比如胖人希望看起来瘦一些，老人愿意显得年轻些等。

9. 找出与对方的共同点

任何人都有这样一种心理特性，比如，同乡或同一母校的人，往往不知不觉地因同伴意识、同族意识而亲密地联结在一起，同乡会、校友会的产生正是因此。若是女性，也常因血型、爱好相同产生共鸣。

如果你想得到对方的好感，利用此种方法，找出与对方拥有的某种共同点，即使是初次见面，无形之中也会涌起亲切感。一旦接近了心理的距离，双方很容易推心置腹。

10. 以笑声支援对方

做个忠实的听众，适时地反应情绪，尤其要发挥笑的作用，可以使对方摈弃陌生感、紧张感。即使对方说的笑话并不很好笑，也应以笑声支援，产生的效果或许会令你大吃一惊。因为，双方同时笑起来，无形之中产生了亲密友人一样的气氛。

11. 表现出自己关心对方

表现出自己关心对方，必然能赢得对方的好感。

卡耐基认为，在招待他人或是主动邀请他人见面时，事先应该搜集对方的资料。这不仅是一种礼貌，而且可以满足他人的自尊，使他感受到你的诚意和热忱。

记住对方说过的话，事后再提出来当话题，也是表示关心的做法之一，尤其是兴趣、梦想等，对对方来说，是最重要、最有趣的事情，一旦提出来做话题，对方一定会觉得愉快。

多说“我们”，不是自己人也拉成自己人

新婚燕尔，新娘对新郎说：“从此以后，就不能说‘你的’，‘我的’，要说‘我们的’。”新郎点头称是。一会儿，新娘问新郎：“亲爱的，我们今天去哪儿啊？”新郎说：“去我表姐家。”新娘就不乐意了，纠正说：“是去我们表姐家。”新郎去洗手间，很久了还不出来。新娘问：“亲爱的，你在里面干吗呢？”新郎答道：“我在刮我们的胡子。”

这虽然是一则笑话，可是它体现了一个问题，即“我们”这个词可以造成彼此间的共同意识，拉近双方的距离，对促进人际关系将会有很大的帮助。

曾经有一位心理学家做了一项有名的实验，就是选编了三个小团体，并且分派三人饰演专制型、放任型、民主型的三位领导人，然后对这三个团体进行意识调查。

结果，民主型领导人所带领的这个团体表现了强烈的同伴意识。而其中最有趣的就是这个团体中的成员大都使用“我们”一词来说话。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经常听演讲的人，大概都有这样的经验，就是演讲者说“我这么想”不如说“我们是否应该这样”更能使你觉得和对方的距离很近。因为“我们”这个词，也就是要表现“你也参与其中”的意思，所以会令对方心中产生一种参与意识，按照心理学的说法，这种情形是“卷入效果”。

小孩子在玩耍时，经常会说“这是我的东西”或“我要这样做”，这种说法是由于小孩子的自我显示欲直接表现所造成的。有时在成人世界里，也会出现如此说法，而这种人不仅无法令对方有好印象，可能在人际关系方面也会受阻，甚至在自己所属的团体中形成被孤立的局面。

人心是很微妙的，同样是与人交谈，有的说话方式会令对方反感，而有的说话方式却会令对方不由自主地产生妥协。

事实上，我们在听别人说话时，对方说“我”，我认为带给我们的感受，将远不如他采用“我们”的说法，因为采用“我们”这种说法，可以让人产生团结意识。

“我”在英文里是最小的字母，千万别把它变成你词汇中最大的字。

一次聚会，有位先生在讲话的前三分钟内，一共用了6个“我”，他不是说“我”，就是说“我的”，如“我的公司”、“我的花园”等。随后一位熟人走上前去对他说：“真遗憾，你失去了你的所有员工。”

那个人怔了怔说：“我失去了所有员工？没有呀，他们都好好地在公司上班呢！”

“哦，难道你的这些员工与公司没有任何关系吗？”

亨利·福特二世描述令人厌烦的行为时说：“一个满嘴‘我’的人，一个独占‘我’字、随时随地说‘我’的人，是一个不受欢迎的人。”

在人际交往中，“我”字讲得太多并过分强调，会给人突出自我、标榜自我的印象，这会在对方与你之间筑起一道防线，影响别人对你的认同。

因此，会说话的人，在语言传播中总会避开“我”字，而用“我们”开头。下面的几点建议可供你参考。

1. 尽量用“我们”代替“我”

很多情况下，你可以用“我们”一词代替“我”，这可以缩短你和大家的心理距离，促进彼此之间的感情交流。

例如：“我建议，今天下午……”可以改成：“今天下午，我们……好吗？”

2. 这样说话时应用“我们”开头

在员工大会上，你想说：“我最近做过一项调查，我发现40%的员工对公司有不满的情绪，我认为这些不满情绪……”

如果你将上面这段话的三个“我”字转化成“我们”，效果就会大不一样。说“我”有时只能代表你一个人，而说“我们”代表的是公司，代表的是大家，员工们自然容易接受。

3. 非得用“我”字时，以平缓的语调讲

不可避免地要讲到“我”时，你要做到语气平和，既不把“我”读成重音，也不把语音拖长。同时，目光不要逼人，表情不要眉飞色舞，神态不要得意洋洋，你要把表述的重点放在事件的客观叙述上，不要突出做事的“我”，以免使听者觉得你自认为高人一等，觉得你在吹嘘自己。

高明地插话，步步为营套近乎

语言交流过程中，倾听和插话是两个互相补充、互相配合的部分。二者进行的是否艺术，直接关系到交流的成败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么，在倾听过程中如何插话，才有助于达到最佳的倾听效果呢？一般来说，我们应根据不同对象，采取不同的方法。

当对方在同你谈某事，因担心你可能对此不感兴趣，显露出犹豫、为难的神情时，你可以伺机说一两句安慰的话：

“你能谈谈那件事吗？我不十分了解。”

“请你继续说。”

“我对此也是十分有兴趣的。”

此时你说的话是为了表明一个意图：我很愿意听你的叙说，不论你说得怎样，说的是什么。这样能消除对方的犹豫，坚定他倾诉的信心。

当对方由于心烦、愤怒等原因，在叙述中不能控制自己的感情时，你可用一两句话来疏导：

“你一定感到很气愤。”

“你似乎有些心烦。”

“你心里很难受吗？”

说这些话后，对方可能会发泄一番，或哭或骂都不足为奇。因为，这些话的目的就是把对方心中郁结的情感“诱导”出来，当对方发泄一番后，会感到轻松、解脱，从而能够从容地完成对问题的叙述。但是，卡耐基强调，同时说这些话时不要陷入盲目安慰的误区。

你不应对他人的话做出判断、评价，说一些诸如“你是对的”、“你不应该这样”一类的话。

你的责任不过是顺应对方的情绪，为他架设一条“输导管”，而不应该“火上浇油”，强化他的抑郁情绪。

当对方在叙述时急切地想让你理解他的谈话内容时，你可以用两句话来“综述”对方话中的含义：

“你是说……”

“你的意见是……”

“你想说的是这个意思吧……”

这样的综述既能及时地验证你对对方谈话内容的理解程度，加深对其的印象，又能让对方感到你的诚意，并能帮助你随时纠正理解中的偏差。

以上三种倾听中的谈话方法都有一个共同的特点，即不对对方的谈话内容发表判断、评论，不对对方的情感做出是与否的表示，始终处于一种中性的态度上。

有时在非语言传递信息中你可以流露出你的立场，但在语言中切不可流露，这是一条重要界限。如果你试图超越这个界限，就有陷入倾听误区的危险，从而使一场谈话失去了方向和意义。

即使他是一块疤，也说他是一朵花

孔子言：“乐道人之善。”孟子戒：“勿言人之不善。”也就是说，人们要乐于说出别人的好处、益处，不要说人们的坏处。虽然时逾千年，这仍然是人们待人处世的良好经验和准则。

日常生活中，有些人一说起别人的缺点、毛病，总是滔滔不绝、绘声绘色，甚至当着当事人的面也会毫无顾忌地数落、指责。但对别人的优点长处，却常常视而不见，更不愿给人鼓励和赞美。他们有一种看自己“一朵花”，看别人“一块疤”的心理。

而事实上，生活中的每个人都渴望得到周围人的认可，渴望别人的赞美和鼓励。真正的处世高手，都深谙乐道人之善的道理，即使对方是“一块疤”，他们也能巧妙地把对方夸成“一朵花”，从而使对方心情愉悦，愿意与自己互相往来，乐于为自己效劳。这也正是成功为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人处世的法宝。

甲、乙两个猎人，各猎了两只兔子回来。甲的妻子看见后冷漠地说：“你一天只打到两只小野兔吗？真没用！”甲猎人听到后很不高兴，心里埋怨起来，你以为很容易打到吗？第二天他故意空手而回，让妻子知道打猎是件不容易的事情。

相反，乙猎人回到家后，他的妻子看到他带回了两只兔子，欢天喜地地说：“你一天打了两只野兔吗？真了不起！”听到赞美，乙猎人满心喜悦，心想两只算什么，结果第二天他打了四只野兔回来。

社会是由各种各样的人组成的，这些人都有不同的思想性格、兴趣爱好与生活习惯。有的人热情开朗，有的人沉静稳重，有的人性子急躁，有的人心胸狭窄。但是不管他们是哪种人，都喜欢被别人认可和赞美。上至古稀老人，下至 3 岁孩童，在内心最强烈的渴求就是自尊，就是得到人们的重视。

美国著名的女企业家玛丽凯说过：“世界上有两件东西比金钱和性更为人们所需——认可和赞美。”在人际交往中尤其如此，称赞、欣赏、尊重别人，会使他们感到被重视，从而更加彼此信赖。

一个清洁工在一家大公司工作，他是一个被人忽视，被人看不起的角色。但就是这样一个人，在一天晚上公司保险箱被窃时，与小偷进行殊死搏斗，捍卫公司保险箱。事后有人为他请功并问他为什么要这样做时，答案却出人意料。原来，这家公司的总经理从他身边经过时，总会不时地赞美他：“你扫的地真干净。”

就这么一句简简单单的话，使这个员工受到了感动，感受到了重视，并不惜以生命来捍卫公司的财产。这就是“乐道人之善”的神奇力量。

学会“乐道人之善”，与人相处时，要能看到对方的优点和长处，即使对于不喜欢的人，也不要抱有个人的成见和偏见，只见“乌云”不见“太阳”。无论是对待同事、朋友、亲人，还是萍水相逢的陌生人，要多发现他们的长处，多学他们的优点，不能看自已是“一朵花”，看别人就是“满身疤”。我们经常会见到这样一种人：他对自己所做的工作一点一滴都记在心头、挂在嘴上，挑别人的毛病也绝无遗漏，说起来如数家珍。而对自己的毛病、别人的长处，则一概缄口不语。这种人往往为人们所不齿，被称为“不团结因子”。

“乐道人之善”，一方面要注意不能因为自己比别人做的工作多一点或能力强一点，就沾沾自喜，瞧不起别人；另一方面还要善于发现别人的优点、长处，对他人的工作成绩多加褒扬。这样，不仅显示出了自己虚怀若谷的风度，有益于团结，而且对自己的成长与进步也会大有好处。当然，对别人应该实事求是、恰如其分地赞美，如果不顾事实或夸大事实，效果可能会适得其反。

那么，从现在开始，与人交往的时候，请不要再吝啬你的美言了！

自己得意事放心里，对方得意事挂嘴边

聪明的人会将自己的得意放在心里，而不是放在嘴上，更不会把它当做炫耀的资本。

当你和朋友交谈时，最好多谈他关心和得意的事，这样可以赢得对方的好感和认同，从而加深你们之间的感情。

有一个人刚调到市人事局的那段日子里，几乎在同事中连一个朋友也没有，他自己也搞不清是什么原因。

原来，这个人认为自己正春风得意，对自己的机遇和才能满意得不得了，几乎每天都使劲向同事们炫耀他在工作中的成绩，炫耀每天有多少人找他请求帮忙，那个几乎说不出名字

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人昨天又硬是给他送了礼等“得意事”。但同事们听了之后不仅没有人分享他的“得意”，还极不高兴。

后来，还是他当了多年领导的老父亲一语点破，他才意识到自己的症结到底在哪里。以后，每当他有时间与同事闲聊的时候，他总是让对方把自己的得意炫耀出来，与其分享，久而久之，他的同事们都成了他的好朋友。

生活中，与人相处，一定要谨记——不要在失意者面前谈论你的得意。

诚然，人在得意之时难免有张扬的欲望，但是要谈论你的得意时，要注意场合和对象。你可以在演说的公开场合谈，对你的员工谈，享受他们投给你的钦羡目光，也可以对你的家人谈，让他们以你为荣，但就是不要对失意的人谈。因为失意的人最脆弱，也最敏感，你的谈论在他听来都充满了讽刺与嘲讽的味道，让失意的人感受到你“看不起”他。当然有些人不在乎，你说你的，他听他的，但这么豪放的人不太多。因此，你所谈论的得意，对大部分失意的人是一种伤害，这种滋味也只有尝过的人才知道。

一般来说，失意的人较少攻击性，郁郁寡欢是最普遍的心态，但别以为他们只是如此。听你谈论了你的得意后，他们普遍会有一种心理——怀恨。这是一种转移到心底深处的对你的不满的反击，你说得唾沫横飞，不知不觉已在失意者心中埋下一颗炸弹，多划不来。

失意者对你的怀恨不会立即显现出来，因为他无力显现，但他会通过各种方式来泄恨，例如说你坏话、扯你后腿、故意与你为敌，主要目的则是——看你得意到几时，而最明显的则是疏远你，避免和你碰面，以免再见到你，于是你不知不觉就失去了一个朋友。

随意自夸是不善做人者的通病，为此常会败事。只有改变这一点，不被人讨厌，才有可能真正被人接纳，找到成事的“切入点”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

28

场面人就要会说场面话

场面话，可说不可信

爱尔兰剧作家萧伯纳曾说过："我开玩笑的方法，就是编造真实。编造真实乃是这个世界最有情趣的玩笑。"会说场面话，不听场面话，你就能够成为交际场上的智者，游刃有余，八面玲珑。

要知道，生命不会从谎言中开出灿烂的鲜花，但说些无伤大雅的场面话却是你在这个变幻莫测的社会中生存下去所不得不学会的一种本领。一个人不可能完完全全地在别人面前表现最真诚的一面，正如一个人不能把别人说过的每一句话都信以为真一样，场面话，总是可说不可信，一旦你违背了这条原则，善良便会退化为愚钝，真诚也会成为伤害自己又危及他人的利器。

俾斯麦35岁时，担任普鲁士国会的代议士，这一年是他政治生涯的转折点。当时奥地利是德国南方强大的邻国，曾经威胁德国如果企图统一，奥地利就要出兵干预。

俾斯麦一生都在狂热地追求普鲁士的强盛，他梦想打败奥地利，统一德国。他是个热血沸腾的爱国志士和热爱军事的好战分子。他最著名的一句话就是："要解决这个时代最严重的问题并不是依靠演说和决心，而是依赖铁和血。"

但是令所有人惊异的是，这样一个好战分子居然在国会上主张和平。其实这并不是他的真实意图，他连做梦都想着统一德国。他说："没有对于战争的后果清醒的认识，却执意发动战争，这样的政客，请自己去赴死吧！战争结束后，你们是否有勇气承担农民面对农田化为灰烬的痛苦？是否有勇气承受身体残废、妻离子散的悲伤？"

在国会上，他盛赞奥地利，为奥地利的行动辩护，这与他一向的立场简直是背道而驰、俾斯麦反对这场战争有别的企图吗？那些期待战争的议员迷惑了，其中好多人改变了主意，最后，因为俾斯麦的坚持，终于避免了战争。

几个星期后，国王感谢俾斯麦为和平发言，委任他为内阁大臣。几年之后，俾斯麦成了普鲁士首相，这时他对奥地利宣战，摧毁了原来的帝国，统一了德国。

袒露之心犹如在众人面前摊开的信，那些胸有成竹的人总是懂得潜藏隐秘，他们所以说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的话大都只是些场面之言，“说者无意，听者有心”，如果你把别人的这些话都当真了的话，那就只能证明你的天真和幼稚了。

张文在一国有单位任职，十几年没有升迁，于是通过朋友牵线，拜访一位经管调动的单位主管，希望能调到别的单位，因为他知道那个单位有一个空缺，而且他也符合资格。那位主管表现得非常热情，并且当面应允，拍胸脯说：“没问题！”

张文高高兴兴地回去等消息，谁知半个月、一个月、两个月过去，一点消息也没有。打电话去，不是不在就是“正在开会”；问朋友，朋友告诉他，那个位子已经有人捷足先登了。他很气愤地问朋友：“那他又为什么对我拍胸脯说没有问题？”他的朋友也不知如何回答才好。事实上，那位主管只不过说了一些应景的“场面话”，而张文却天真地相信了这些话，并开始守株待兔起来。

“场面话”是人性丛林里的现象之一，而说“场面话”也是一种生存智慧，在人性丛林里进出过一段时日的人都懂得说，也习惯说。这不是罪恶，也不是欺骗，而是一种“必要”。“撇开道德的标准，谎言就是一种智慧”，所以，有时，说说一些无碍于原则与是非标准的场面话，也是一个人在纷纭复杂的社交场所立足的一种本能。

人一踏入社会，应酬的机会自然就多了，这些应酬包括做客、赴宴、会议及其他聚会等。不管你对某一次应酬满不满意，“场面话”一定要讲。对于称赞或恭维的“场面话”，尤其要保持冷静和客观，千万别因别人两句话就乐昏了头。冷静下来，反而可看出对方的用心如何。

对于拍胸脯答应的“场面话”，则只能保留态度，以免希望越大，失望也越大；只能“姑且信之”，因为人情的变化无法预测，既然测不出别人的真心，就只好抱持最坏的打算。要知道对方说的就是不是场面话也不难，事后求证几次，如果对方言辞闪烁、虚与委蛇，或避不见面、避谈主题，那么对方说的真的是“场面话”了！所以对这种“场面话”，也要有清醒的头脑，否则可能会坏了大事。

俗话说得好，“蜜比醋更能吸引苍蝇”，在社交场合，我们要学会说点场面话，给别人一点甜头，但万不可做被别人的场面话所吸引的“苍蝇”，轻信别人的一句“戏言”有时不只是一种善良，更是一种愚钝。

让人给面子，自己就要像个成功者

在大社交环境下，无论出席什么样的场合，让自己看起来像个成功者，别人才会对你刮目相看，给你十足的面子。

这一点在经常出现在媒体上的政治家身上体现得非常明显。他们的形象对选票的影响能够千百次地证明“看起来就像个成功的人”的重要性。政治家们只有经得起千千万万个选民的百般挑剔才能够走向自己的成功大道。因此，“看起来像个有影响力的领袖”对于政治家们来说，是获取选民信任的第一个至关重要的条件。正是这种“看起来像”的魅力，使里根、克林顿、肯尼迪、希拉克、撒切尔夫人等人满足了选民对领袖形象的要求而实现连任。杰出的政治家都深刻地认识到了“看起来像个领袖”在选民中的重要影响，所以都会雇形象设计师及沟通交流专家、社会心理学家为他们塑造一个能表现自己最佳形象的模式，对影响自身形象的所有因素，包括服饰、发式、声音、手势、姿势、表情等进行精心地设计。

在西方政治家竞选时，竞选人的幕后策划班子里四个最不能够缺少的专业人才之一就是形象设计师。他们存在的价值就是要让竞选人看起来就像是个能够胜任领袖职位的人。如果看起来不像个有影响力的领袖，无论你的政治观点多么深入人心，也会失去很多追求“魅力领导人”的选民。

不仅是在政坛，这样的例子在西方的商业界也数不胜数。因为他们深刻理解“看起来像

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个成功者"的形象对事业的促进作用。成功者如果忽略了对自己外在形象的维护，看起来不像个成功的人，是难以得到别人的尊重的。在这一点上，深受英国人影响的香港人"深明大义"，越是有影响力的人，越注意自己的社会形象。李嘉诚之子李泽楷的公司里有四个副总裁专门负责公司形象和他的个人形象。甚至连什么场合穿什么服装，表现什么样的风格，都有专门的班子为其策划。

1960年尼克松与肯尼迪竞选时，尼克松似乎忽视了对自己外表的包装，而肯尼迪懂得如何利用自己的外在优势获取选民的信任。几十年过去了，他的形象和影响力一直让人难以忘怀，甚至成为世界领袖的标准形象。

克林顿就受到了肯尼迪的影响，从小立志从政，他以肯尼迪为榜样，终于成为美国总统。在克林顿的身上，正反两面，都有肯尼迪的影子。尽管他是美国历史上丑闻最多的总统，但是他在每一次事件中都能够安然过关，人们一次次由于他富有影响力的形象而原谅他的不检点。相比之下，尼克松仅因一次水门事件就被迫离开了白宫。

克林顿的夫人希拉里，在克林顿当选之前，曾是女权运动者。她的服装无意识中就展示了女权运动者的形象：她戴着学究式的黑色宽边眼镜，穿着具有女权主义形象的大格子西服。这种形象违背了美国人心目中高贵、优雅、母性的第一夫人的形象，曾一度影响了克林顿的选票。新的形象设计班子顺应美国人民的心理，用充满女性韵味的色彩时装代替了男性化的、乏味的女权主义服饰，为她设计了时尚的发式；用隐形眼镜换掉了迂腐的、学究式的黑边眼镜；用温和改良主义的言辞代替了激进、偏激的语言。希拉里的新形象接近了美国选民对于第一夫人的期望，她展示出的既有女性魅力，又有女性的独立、强大和智慧的第一夫人的形象，为克林顿的政治影响力增添了不可磨灭的光彩。

从心理学角度，"看起来就像个成功者"对于追求成功的人而言确实非常重要。在外形上接近有影响力者是一个人在思想和行动上走向成功的最关键一步。因为在人们的意识中，具备这种成功形象的人大都是已经有影响力的人。

因此，"看起来像个成功者"能够让你自身感受成功者的自信，可以激励你自己走向成功，拥有像成功者那样的举止、行为，还可以使你自己被人们认可为是具有潜力的成功者。下次再出席各类社交场合的时候，你知道该让自己如何出场了吧？

三杯酒量，不熟也能混熟

酒，已经成为了现代人际交往中增进交情必不可少的工具。三杯酒量，可以让熟人之间更加肝胆相照，也可以让不熟的人越来越熟悉。如果现代的人不能喝三杯酒，那注定了你要多走些弯路，甚至是死胡同。

不过，有了酒量，不等于万事俱备。如果你再学一些喝酒、敬酒的艺术那一定是马到成功，你的社交道路就会更广更宽，那你的前程就会更亮。

喝酒的时候，我们自然也少不了彼此的敬酒。敬酒也就是祝酒，指在正式宴会上，由男主人向来宾提议，提出某个事由而饮酒。在饮酒时，通常要讲一些祝福类的话，甚至主人和主宾还要宣读一篇专门的祝酒词，祝酒词内容越短越好。敬酒可以随时在饮酒的过程中举行。要是致正式祝酒词，就应在特定的时间进行，且不要影响来宾的用餐。祝酒词适合在宾主入座后、用餐间开始，也可以在吃过主菜后，甜品上桌前发表。

在饮酒，特别是祝酒、敬酒时进行干杯，通常需要有人率先提议。这个人可以是主人、主宾，也可以是在场的所有人。提议干杯时，提议者应起身站立，右手端起酒杯，或者用右手拿起酒杯后，再以左手托扶杯底，面带微笑，目视其他特别是自己的祝酒对象，嘴里同时说着祝愿的话。这种情况下，你即使是滴酒不沾，也要拿起杯子做做样子。然后，还要手拿酒杯和提议者对视一下，这个过程就算结束了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同时，敬酒一般应以辈分大小、职位高低、宾主身份为先后顺序，一定要充分考虑好敬酒的顺序，分清主次。即使和不熟悉的人在一起喝酒，也要先打听一下身份或是留意别人对他的称呼，避免出现难堪。如果你有求于席上的某位客人，对他自然要倍加敬重。但如果在场有更高身份或年长的人，就要先给尊长者敬酒。

在中餐里，干杯前可以象征性地和对方碰一下酒杯；碰杯的时候，应该让自己的酒杯低于对方的酒杯，表示你的礼貌。用酒杯杯底轻碰桌面，也可以表示和对方碰杯。当离对方比较远，就可以用这种方式取代。如果主人亲自敬酒干杯后，要求回敬主人，和他再干一杯。

在正式的宴会上，服务员打开酒瓶后，先要倒上一点给主人品尝。主人应先饮一小口仔细品评，然后再尝一口，感到所有的酒完全合乎要求时，再向服务员示意：可以给客人斟酒了。斟酒的顺序是：先主宾，随后再其他人。

当然，在酒宴席上，没有不碰杯的时候。碰杯不仅是礼仪，也是渲染气氛、劝人喝酒的形式。劝酒体现了主人的好客，所以劝酒宁可过一点也无妨。有些人自己不爱喝酒，觉得喝多了没有好处，因此席间劝酒有顾虑，担心让人家喝多了似乎不怀好意。其实，劝酒是件热闹事，劝酒时要劝到点子上，有叫得响的理由，说得对方高兴了，喝两杯也顺心。但注意劝酒与喝酒不是对等的。作为主人，一定要尽东道主之谊，热情相劝，至于客人喝不喝，喝多少并不重要，不必较真，请对方自便。

在吃西餐时，为表示友好，活跃气氛，可相互敬酒，或碰杯。通常不能拒绝对方的敬酒，在对方敬酒时，一定要热情，即便你不能喝酒，也要端起酒杯回敬对方，为表示热情要与对方碰一下杯，然后把杯子送到嘴边表示喝的动作。不可用双手比划说自己不会喝或不能喝，酒动也不动，这是一种没有礼貌的行为。

此外，在酒桌上我们一定要了解西方人的习性，千万不可拿自己的主张去左右客人，否则，一招走错，全盘皆输。

孙建国是个性格豪爽的北方人，酒量又大，号称“津巴布韦”（斤把不违），最近又被委任为公司副总，应酬自然就多了，喝酒更是常事。在和国内客商的合作中，他的这个特长被发挥得淋漓尽致，而且“酒醉事成”。

8 月份，几位外商来考察合作事宜。在欢迎晚宴上他就充分利用自己的“特长”，不停地劝酒，一会儿来一句“感情深一口闷（干）”，一会儿又来一句“饮酒不醉非君子”，几位老外很快就“歇菜”了。

第二天一早，孙建国美美地准备好了合同书，就等外商大笔一挥了。但就在第二天上午，外商们竟然直接回国了。

千万记住：在西方礼仪里，喝酒的时候没有吆五喝六以及劝酒等我们认为热闹的场面，他们喝酒更多的成分是在品酒，而且认为劝酒、灌酒是失礼的，是不尊重对方的表现。

热嘴化冷场，打破交际中的僵局

在日常生活和社会交往中，尤其是在比较正式的场合，如聚会、议事等常会出现冷场现象，彼此都尴尬。冷场，在人际关系中，它无疑是一种“冰块”。打破冷场的技巧，就是要有一张热嘴，这样才能及时融化妨碍交往的“冰块”。

一般来说，谈话者之间存在以下 10 种情况时，最容易因“话不投机”而出现冷场：

一是彼此不大相识；

二是年龄、职业、身份、地位差异大；

三是心境差异大；

四是兴趣、爱好差异大；

五是性格、素质差异大；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

六是平时意见不合，感情不和；

七是互相之间有利害冲突；

八是异性相处，尤其单独相处时；

九是因长期不交往而比较疏远；

十是均为性格内向者。

会话出现冷场后，双方都会感到尴尬。但只要会话者掌握住了破“冰”之术，及时根据情境设置话题，冷场是很容易被打破的。具体来说，可以通过以下途径来发挥你“热嘴”的威力。

1. 要学会拓展话题的领域

开始第一句话要注意的是使人人都能了解，人人都能发表看法，由此再探出对方的兴趣和爱好，拓展谈话的领域。如果指着一件雕刻说：“真像某某的作品！”或是听见鸟唱就说：“很有孟德尔颂音乐的风味”，除非知道对方是内行，否则不仅不能讨好，而且会在背后挨骂的。

如果不知道对方的职业，就不可胡乱问他。因为社会上免不了有人会失业，问他的职业无异于迫他自认失业，这对自尊心很重的人来说是不太好的。如果你想开拓谈话的领域而希望知道他的职业，只能用试探他的方法：“先生常常去游泳吗？”如果他说：“不”，你就可以问他是否很忙，“每天上哪儿消遣最多呢？”接下去探出他是否有固定工作。如果他回答“是”，你便可加上一句问他平时什么时候去游泳，从而判断他有无职业。如果他说是星期天或每天下午五时以后去，那无疑是有固定工作。

确定了别人有工作，才可问他的职业，这样就可以谈他的工作范围内的事情。如果不知对方有没有职业，或确知对方为失业者，那么还是谈别的话题为佳。

2. 风趣接话转话题

在谈话中善于抓住对方的话题，机智巧接答，可以使我们谈话变得风趣，从而使谈话活跃起来。有一个典型的例子：当我们夸奖对方取得的成绩时，总能听到这样的回答：“一般情况”的说法。倘若我们不接着话茬说下去，就有点赞同对方的“一般情况”说法的意思，达不到接话说的目的。可以这样回答：“‘一般，情况尚且如此，那‘二般’情况就可想而知了。”言外之意是说：“你一般的情况才如此的话，我二般的情况就更不值得一提了。”这类搭茬儿，一般是采用谐音、双关的手法，接住对方的话茬，作风趣的转答。

巧妙地接答对方的话茬，可以把原来的话题引向另一个话题，使谈话转变一个角度继续进行下去。

刘某是公司负责某一地区的销售业务员。公司为了加强和客户之间的联系，特举办了一年一度的“工商联谊会”。公司安排刘某在会议期间陪同他的客户顾某。他们路过一家商场，谈起了商场销售情况。末了，顾某深有感触地说：“现在，市场竞争够激烈的。”刘某接过他的话茬儿说：“就是。在你们单位工作的业务员也不少吧？”就这样刘某既把话题延伸下去，同时又把话题朝向有利于自己的方向发展。

场面上，要说场面话

说“场面话”是一种生存智慧，深谙人性丛林规则的人都懂得说，也习惯说。这不是罪恶，也不是欺骗，而是一种“必要”。“撇开道德的标准，谎言就是一种智慧”，所以，有时，说一些无碍于原则与是非标准的场面话，也是一个人在纷繁复杂的社交场所立足的一种本能。

人一踏入社会，应酬的机会自然就多了，这些应酬包括做客、赴宴、会议及其他聚会等。不管你对某一次应酬满不满意，“场面话”一定要讲。

什么是“场面话”？简言之，就是让别人高兴的话。既然说是“场面话”，可想而知就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是在某个“场面”才讲的话，这种话不一定代表内心的真实想法，也不一定合乎真实，但讲出来之后，就算别人明知你“言不由衷”，也会感到高兴。聪明人懂得：“场面之言”是日常交际中常见的现象之一，而说场面话也是一种应酬的技巧和生存的智慧。

1. 学会几种场面话

当面称赞他人的话：如称赞他人的孩子聪明可爱，称赞他人的衣服大方漂亮，称赞他人教子有方等等。这种场面话所说的有的是实情，有的则与事实存在相当的差距，有时正好相反，而且这种话说起来只要不太离谱，听的人十有八九都感到高兴，而且旁人越多他越高兴。

当面答应他人的话：如“我会全力帮忙的”、“这事包在我身上”、“有什么问题尽管来找我”等。说这种话有时是不说不行，因为对方运用人情压力，当面拒绝，场面会很难堪，而且当场会得罪人；对方缠着不肯走，那更是麻烦，所以用场面话先打发一下，能帮忙就帮忙，帮不上忙或不愿意帮忙再找理由，总之，有缓兵之计的作用。

2. 如何说场面话

去别人家做客，要谢谢主人的邀请，并称赞菜肴的精美、丰盛可口，并看实际情况，称赞主人的室内布置，小孩的乖巧聪明……

赴宴时，要称赞主人选择的餐厅和菜色，当然感谢主人的邀请这一点绝不能免。

参加酒会，要称赞酒会的成功，以及你如何有“宾至如归”的感受。

参加会议，如有机会发言，要称赞会议准备得周详……

参加婚礼，除了菜色之外，一定要记得称赞新郎新娘的“郎才女貌”……

说“场面话”的“场面”当然不只以上几种，记住不同的场面要说上不同的“场面话”。至于“场面话”的说法，也没有一定的标准，要看当时的情况决定。不过切忌讲得太多，要点到为止最好，太多了就显得虚伪而且令人肉麻。

总而言之，“场面话”就是感谢加称赞，如果你能学会讲“场面话”，对你的人际关系必有很大的帮助，你也会成为受欢迎的人。

但从另一个角度来讲，如果别人在某些特定的场合、特定的际遇下对你说了一些场面话，作为听众的你千万不可把这些场面之言当真。

在人性丛林里，人往往会呈现出多面性，在不同的时空，善与恶会因不同的刺激而以不同的面貌出现。也就是说，本性属“恶”的人，在某些状况之下也会出现“善”的一面；本性属“善”的人，也会因为某些状况的引动、催化而出现“恶”的作为。而何时何地出现“善”与“恶”，甚至人自己也无法预测及掌握。所以，当萍水相逢之人在你面前作出许诺时，不能被这一时的“善”意所冲昏了头脑，应保持理智，让自己回到真实的生活轨道上来。

对于称赞或恭维的“场面话”，你尤其要保持你的冷静和客观，千万别因别人两句话就乐昏了头，因为那会影响你的自我评价。冷静下来，反而可看出对方的用心如何。

俗话说得好，“蜜比醋更能吸引苍蝇”，在社交场合，我们要学会说点场面话，给别人一点甜头，但万不可做被别人的场面话所吸引的“苍蝇”，轻信别人的一时之言有时不只是一种善良，更是一种愚钝。

察言观色，把话说得恰到好处

会说话的人都会倾听。学会倾听，不仅是对他人的尊重，还可以更好地注意到他人的言谈神色，判断出他人的心理活动，说话的时候就可以有的放矢。正所谓知己知彼，百战百胜。

汉高祖刘邦建国的第五年，消灭了项羽，平定了天下，应该论功行赏。在这个时候群臣彼此争功，吵了一年都无法确定。刘邦认为萧何功劳最大，就封萧何为侯，封地也最多。但是群臣心中不服，议论纷纷。在封赏勉强确定之后，对席位的高低先后又起了争议，大家都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说平阳侯曹参身受创伤七十余处，而且攻城略地，功劳最大，应当排他第一。刘邦因为在封赏的时候已经委屈了一些功臣，多封了许多给萧何，所以在席位上难以再坚持，但心中还是想将萧何排在首位。

这时候关内侯鄂君已经揣摩出刘邦的意图，就挺身上前说道："群臣的决议都错了！曹参虽然有攻城略地的功劳，但这只是一时之功。皇上与楚霸王对抗五年，常常丢掉部队四处逃跑。而萧何却源源不断地从关中派兵员填补战线上的漏洞。楚、汉在荥阳对抗了好几年，军中缺粮，都靠萧何转运粮食补给关中，粮饷才不至于匮乏。再说皇上有好几次逃到山东，都是靠萧何保全关中，才能接济皇上，这才是万世之功。如今即使少了一百个曹参，对汉朝有什么影响？我们汉朝也不必靠他来保全！为什么你们认为一时之功高过万世之功呢？我主张萧何第一，曹参其次。"刘邦听了，当然说："好。"于是下令萧何排在第一，可以带剑入殿，上朝时也不必急行。

后来刘邦说过："吾听说推荐贤人，应当给予最高的奖赏。萧何虽然功劳最高，但因听了鄂君的话，才得以更加明确。"刘邦没什么文化，在分封诸侯的时候，将一些从前跟着他出生入死、身经百战的功臣比喻为"功狗"，而将发号施令、筹谋划策的萧何比喻为"功人"，所以萧何的封赏最多。

明眼人一看就知道刘邦宠幸萧何，所以安排入朝的席位上，刘邦虽然表面上不再坚持萧何应排在第一，但鄂君早已揣摩出他的心意。于是顺水推舟，专拣好听的话讲，刘邦自然高兴。鄂君也因此多了一些封地，被改封为"安平侯"。

对他人的意思细心倾听之后，再投其所好有所作为。这是一种说话的策略，在双方力量悬殊的情况下，不妨运用一下这种策略，以屈求伸。这与两面三刀是不同的，两面三刀是小人的卑劣行径，而投其所好是智者的智慧。再者，两面三刀是阴险诡计，为人所不齿，而投其所好是为了保全自己而采取的策略。

《红楼梦》第三十四回写道，宝玉挨打以后，丫环袭人向王夫人提出了一条建议：如今二爷大了，里头姑娘们也大了，以后叫二爷搬出园外来住，就好了。袭人没有想到，这条建议竟然重重地拨动了王夫人的心弦。王夫人不仅对此建议大加赞赏，而且当场暗示，要"提升"袭人。这是为什么呢？王夫人一番感叹透露出个中底细："我的儿！你竟有这个心胸，想得这样周全，我何曾又不想到这里？只是这几次有事就混忘了。你今日这话提醒了我，难为你这样细心。真是好孩子！"原来袭人的话正与王夫人的忧虑暗合，说到了王夫人平日潜在的意念上，引发出王夫人内心强烈的共鸣。王夫人于是做出了非同寻常的反应，说："你如今既说了这样的话，我索性就把他交给你了……自然不辜负你。"

在应酬交际场合，我们也要机灵些，善于观察，说出的话才动听，更容易被他人接受。

莫要嘴巴比脑子转得快

大概没有谁会挖空心思去得罪别人，很多时候我们得罪别人不是有意的，而是自己在语言表达上出现了偏差，正所谓"失之毫厘，谬以千里"，语言表达的一点偏差便会导致意义的相差万里。若想减少这种不必要的麻烦，最重要的一点便是不要让自己的嘴巴比脑子转得还快。

嘴巴比脑子转得还快的人大概可以分为两种：一种是急智之才，脱口而出，出口成章，往往瞬间让人拍案叫绝；另一种是说话不经过大脑且天资有限的人，往往是出口伤人，有时会达到无法收场的地步。

前一种人是天才，这种人百里挑一，后一种人却随处可见，一抓一大把。说话不经过大脑，极有可能得罪别人却不自知，等到明白过来后急着弥补时，往往是越急越坏事，到头来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好话说了一大堆，人却得罪完了。

我们还是先看下面这则笑话：

一剃头师傅家被盗。第二天，剃头师傅到主顾家剃头，愁容满面。主顾问他为何发愁，师傅答道：“昨夜强盗将我一年的积蓄劫去，仔细想来，只当替强盗剃了一年的头。”主顾怒而逐之，另换一剃头师傅。这位师傅问：“先前有一师傅服侍您，为何换人？”主顾就把前面发生的事细说了一遍，这位师傅听了，点头道：“像这样不会说话的人，真是砸自己的饭碗。”

言者无心，可听者有意，几句不经大脑的话语，便产生了这种让人哭笑不得的误会，结果被解雇了，这便是说话不经过大脑所付出的代价。

口不择言，嘴巴比脑袋转得还要快的人，就会闹出许多笑话，甚至得罪了别人却不自知。

南齐太祖萧道成提出要与当时的著名书法家王僧虔比试书法，君臣二人都认真地写了一幅楷书。然后齐太祖就问王僧虔：“你说说，谁第一，谁第二？”王僧虔不愿贬低自己，又不敢得罪皇帝，于是答道：“为臣之书法，人臣中第一；陛下之书法，皇帝中第一。”齐太祖听后，只好一笑了之。

王僧虔这种分而论之的回答是相当巧妙的，表面上是顾及了皇帝的尊严，君臣不能互相比较，实际上是回避了不愿贬抑自己，又不敢得罪皇帝的难题。真可谓是一举两得、一箭双雕。

古时候，吴国有个滑稽才子，名叫孙山。他与乡里某人的儿子一同参加科举考试。考完后，孙山先回到家，那个同乡的父亲就向孙山打听自己的儿子是否考上了。孙山笑着回答说：“解名尽处是孙山，贤郎更在孙山外。”这便是“名落孙山”的典故的来历。

孙山的回答既委婉又含蓄，这种表达方式非但没有戳到别人的痛处，反而让别人对他的诙谐调侃佩服不已。即使那位父亲的儿子落榜了，也不会因为孙山的言语而受到刺激。这便是语言表达的魅力所在。

所以，在任何时候都要三思而后言，切忌让自己的嘴巴比脑子转得还快，否则，吃苦头的必定是你自己。

用谐音把话说圆

谐音，是指利用语言的语音相同或相近的关系，有意识地使用语句的双重意义，言在此而意在彼。谐音的妙用，在于能让人把话说圆而摆脱困境，甚至化险为夷。因为许多字词在特定场合中，用本音是一个意思，而用谐音则成了另一个意思。

据传，从前有个孩子名叫薛登，生得聪明伶俐，他的父亲是当朝宰相。当时有个奸臣金盛，总想陷害薛登的父亲，但苦于无从下手，便在薛登身上打主意。有一天，金盛见薛登正与一群孩童玩耍，于是眉头一皱，诡计顿生，喊道：“薛登，你像个老鼠一样胆小，不敢把皇门上的桶砸掉一只。”

薛登不知是计，一口气跑到皇门边上，把立在那里的双桶砸碎了一只。金盛一看，正中下怀，立即飞报皇上。皇上大怒，立刻传薛登父子问罪。薛登父子跪在堂下，薛登却若无其事地嘻嘻笑着。皇上怒喝道：“大胆薛登！为什么砸碎皇门之桶？”

薛登想了想，反问道：“皇上，您说是一桶（统）天下好，还是两桶（统）天下好？”

“当然是一统天下好。”皇上说。

薛登高兴得拍起手来：“皇上说得对！一统天下好，所以，我便把那只多余的‘桶’砸掉了。”

皇上听了转怒为喜，称赞道：“好个聪明的孩子！”又对薛登的父亲说：“爱卿教子有方，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

请起请起！”

金盛一计未成，贼心不死，又进谗言道：“薛登临时胡编，算不得聪明，让我再试他一试。”皇上同意了。

金盛对薛登嘿嘿冷笑道：“薛登，你敢把剩下的那只也砸了吗？”

薛登瞪了他一眼，说了声“砸就砸”，便头也不回，奔出门外，把皇门边剩下的那只木桶也砸了个粉碎。

皇上喝道：“顽童！这又如何解释？”

薛登不慌不忙地问皇上：“陛下，您说是木桶江山好，还是铁桶江山好？”

“当然是铁桶江山好。”皇上答道。

薛登又拍手笑道：“皇上说得对。既然铁桶江山好，还要这木桶江山干什么？皇上快铸一个又坚又硬的铁桶吧！祝吾皇江山坚如铁桶。”

皇上高兴极了，下旨封薛登为“神童”。

谐音是一语双关的表现形式之一。在上面这个例子中，薛登之所以能够化险为夷，就在于他巧妙地运用了谐音把话说圆了。

一日，小君请了两位要好的朋友到家中小坐，几人猜拳行令，好不痛快，谈及三兄弟友谊，更是情深意笃。小君掏出好烟，一一给两人点上，然后又点上自己的。谁知当他熄灭火柴扭头准备劝酒时，却见两位朋友吊着脸。小君一寻思：坏了！三个人不能同时用一根火柴点烟，因一根火柴点三次火的谐音是“散伙”。

面对这尴尬的场面，小君并没有用“对不起”、“请原谅”等客套话解围，他一笑说：“咱们这地方都说三个人用一根火柴点烟的意思是‘散伙’，我感到不对。我的解释是三个人用一根火柴点烟是三个人不分你我，是‘仨人一伙’的意思。所以今天我特意用一根火柴点三支烟，我们三人今后永远是一伙的，有福同享，有难同当。哥们儿，你们说对不对呀！”经小君这么一解释，两位朋友都乐了，“是！我们永远是一伙的。”

小君面对尴尬的局面，遇事不慌，巧妙地用谐音解释了词义，反贬为褒，不仅使误会消除了，而且加深了他们之间的友谊。有时候出错是不好掩盖的，因为欲盖弥彰。这时候需要的是打破那种不快的气氛，让大家都能够释怀。用谐音把话说圆，就是让大家释怀的一种好方式。

答非所问，揣着明白装糊涂

《菜根谭》中曾说：“鹰立如睡，虎行似病。”也就是说老鹰站在那里的样子好像睡着了一样，老虎走路时的姿态好像它生病了一样，正是它们看似平常甚至孱弱的姿态，让它们的猎物被老鹰和老虎这种看似“糊涂”的行为所欺骗，放低了防备心，所以它们往往能趁其不备出击，顺利达到自己的捕获目的。

人们常常说“难得糊涂”。在与人交往的过程中，常常会遇到有人问你很尖锐的问题，这个时候你不管怎么回答都不合时宜，此时就要学会答非所问，揣着明白装糊涂，只有这样才能避免一不小心，就可能让自己陷入尴尬的境地。这时你若锋芒太露，容易招致他人的嫉恨，更容易树敌，如果您懂得适时装傻，揣着明白装糊涂地回答，就会降低别人对你的防备心，反而容易和他人沟通，顺利达到你的交际目的。

第一次世界大战后，土耳其打败了希腊，此举激起了英国的不满，英国遂联合法、意、美、俄等国代表在瑞士的洛桑与土耳其谈判，企图迫使土耳其签订不平等条约。

英国派出的外交大臣是克遵，其声如洪钟，是名震一时的外交家。与英国外交大臣相比，土耳其派出的代表伊斯美则相形见绌了。伊斯美不仅身材矮小，耳朵还有些聋，在国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

内、国际均属无名小辈。

会谈开始后，克遵显然不把伊斯美放在眼里，态度骄横、嚣张，其他列强代表也是盛气凌人。然而，伊斯美却从容不迫、镇定自若，精心选择外交辞令，有章有法，毫无惧色。特别是他的耳聋具有"特异功能"，对土耳其有利的言辞他都听见了，不利的话好像全没听到。当伊斯美对列强们提出的苛刻条件概不理会，只顾提出维护土耳其的条件时，克遵雷霆大发，挥拳怒吼，咆哮如雷。恫吓、威胁不断向伊斯美劈头盖脸压来，各列强代表也气势汹汹、咄咄逼人，那种紧张的气氛令人窒息。

伊斯美虽然有些耳聋，此时对于克遵盛怒之下发出的"超强度"刺激信号，当然是句句听得清楚，但他仍坐在那里装出一副若无其事的样子。等到克遵声色俱厉地叫嚷完了，各国代表都面对伊斯美看他有何表示时，只见他不慌不忙地张开右手靠在耳边，并将身子向克遵移动了一下，态度温和地问："您刚才说什么？我一句也没听见。"克遵气得浑身发抖，一句话也说不出来。

克遵的暴怒是由对立意向引起的激怒，是由当时的情绪、气氛引起的心理压抑的一种急迫宣泄。这种激怒的宣泄，犹如突然爆发的火山，势不可当，时间短暂却强烈。不过，这种激怒是很难再现的。伊斯美用他的"特异功能"——耳聋，控制了整个谈判局势，在将近3个月的谈判中，据理力争，游刃有余，终于以土耳其的胜利而告终。

装聋作哑的人，往往才是具有高深智慧的人，所谓"大智若愚"说的就是这种人，他们不是真的傻瓜，而是在装糊涂。"水至清则无鱼，人至察则无徒"，凡事太认真，就会对什么都看不惯，连一个朋友都容不下，更难以应付复杂的社交场合。

在对外应酬中，也要懂得"有所为，有所不为"的原则，对凡事过于斤斤计较，难以营造出和谐的氛围，更难以实现自己交际目的。许多时候，要学会"睁一只眼闭一只眼"，学会揣着明白装糊涂，才能游刃有余地应酬，轻松获得自己期望的利益。

两难问题要学会含糊其辞

在应酬的时候，有时需要含糊地说话而不必明说，尤其遇到回答"是"或者"否"的问题时，不管怎么回答都会给自己带来麻烦，这时候就需要含糊法。

含糊法是运用不确定的、不精确的语言进行交际的方法。在交际中运用适当的含糊说法，也是一门必不可少的艺术。例如，你想请别人到办公室找一个不认识的人，你只需要用模糊语言说明那人的特征，比如矮个儿、瘦瘦的、高鼻梁、大耳朵，便不难找到了。倘若你具体地说出那个人的身高、腰围精确尺寸，他反而很难找到这个人。因此，我们在办事时要学会含糊地说话。

一般来说，含糊法主要有以下3种：

1. 回避式含糊法

根据某种场合的需要，巧妙地避开确指内容的方法。

一个美国客人在韶山毛泽东故居参观之后，中午在一家私人饭店吃饭。付钱时，他看到老板娘家境富裕，突然问道："老板娘，如果你的老乡毛泽东还在，会允许你开店吗？"这是明知故问，其中含义不言自明。这时，老板娘略一寻思，就作出回答："没有毛主席老人家，我早就饿死了，还能开什么店啊！"然后她接着说："如今，党的富民政策好，日子越过越美好！"

显然，美国客人意在用老板娘的回答，来否定毛泽东的历史功绩。而老板娘，以回避正题的模糊法，反而作出令人折服的回答，既不轻慢美国客人，又维护了毛主席的威望，赞扬了如今的富民政策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 宽泛式含糊法

这是一种用含义宽泛、富有弹性的语言传递主要信息的方法。例如，当你约人见面时，为了表示尊重对方，显得随和，也要用模糊语言。比如说："明天上午我在家，你有空就来吧。"或是说："请您明天上午来，我在家等候您。"如果你说得很明确："请你明天上午 9 点准时到我家里来。"这样会让人有点被"勒令"的感觉。若是约请上级、长辈或异性到家里来，这样说话就显得不礼貌、不客气了。

3. 选择式含糊法

根据办事的不同目的，用具有选择性的语言来表达的方法。当学生在课堂上回答不出问题时，老师不宜训斥学生："你怎么搞的？昨天你肯定没有复习！"而应当模糊地说："看来，你好像没有认真复习，是不是？还是因为有点紧张不知该怎么说呢？"最好把批评对方的缺点过错变成提出希望和要求，上面的话最好说成："希望你及时复习，抓住问题的要领，争取下回作出圆满的回答好吗？"

以上列出的 3 种含糊法，你要针对不同的情况加以选择应用，以帮助你在应酬场合如鱼得水，使你办事更加顺利。

看人说话，区别对待

中国有句谚语："到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。"说场面话不看对象，常常让别人无法理解自己的本意，从而在无形之中与别人拉开了相当的距离。反之，了解了对方的情况，并依据其情况，寻找与之相适应的话题和谈话内容，双方就会觉得谈话比较投机，彼此在距离上也显得比较亲切。对方会觉得你是一个极具亲和力的人，从而愿意与你相处。

1. 看对方的身份地位说话

几乎没有一个人在说话的时候不考虑到彼此的身份的。不分对象，不看对方身份，都用一样的口气说话，是幼稚无知的表现。下级对上级、晚辈对长辈、学生对老师、普通人对于有名气地位的人等，不必表现得屈从、奉迎。但在言谈举止上则不要过于随便，有必要表现得更加尊重一些。在不是十分严肃隆重的场合，身份较高的人对身份较低的人说话越随和风趣越好，而身份较低的人对身份较高的人说话则不宜太过随便，尤其在公众场合，说话要恰如其分地把握好自己与听者的身份差别。地位则是个人在团体组织中担负的职位和在社会关系中所处的位置。个人的社会地位不同，就会有不同的人生经历、社会职责和交际目的，对口才表达也会产生不同的需求。

例如，与上司说话，或是探讨工作，我们应该尽量向上司多请教工作方法，多讨教办事经验，他会觉得你尊重他，看得起他。所以，在工作中，在办事过程中，即使你全都懂，也要装出有不明白的地方，然后主动去问上司："关于这事，我不太了解，应该如何办？"或"这件事依我看来这样做比较好，不知局长有何高见？"上司一定会很高兴地说："嗯，就照这样做！"或"这个地方你要稍微注意一下！"或"大体这样就好了！"如此一来，我们不但会减少错误，上司也会感到自身的价值，而有了他的帮助和支持，后面的事情就好办得多了。

2. 针对对方的特点说话

和人交谈要看对方的身份、地位，还要看对方的性格特点，针对他的不同特点，采取不同的说话方式，这样才有利于解决问题。

中国春秋时期的纵横家鬼谷子指出："与智者言依于博，与博者言依于辨，与辨者言依于要，与贵者言依于势，与富者言依于豪，与贫者言依于利，与卑者言依于谦，与勇者言依于敢，与愚者言依于锐。"意思是说：和聪明的人说话，须凭见闻广博；与见闻广博的人说

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

话，须凭辨析能力；与地位高的人说话，态度要轩昂；与有钱的人说话，言辞要豪爽；与穷人说话，要动之以利；与地位低的人说话，要谦逊有礼；与勇敢的人说话不要怯懦；与愚笨的人说话，可以锋芒毕露。

3. 视对方的文化层次说话

与人说话沟通必须看清对方的文化层次。埋头做事者常常是事业心很强或对某事很感兴趣的人，一旦开始做事，便全身心投入，不愿再见他人。这种人往往惜时如金，爱时如命，铁面无情。要敲开这种人的门，首先不要怕碰“钉子”，还要有足够的耐性，并且要善于区分不同情况，再对症下药。

毕加索之子小科劳德的母亲弗朗索瓦兹·吉洛特十分爱好绘画，一入画室便不容有人打扰。一次她正在作画，儿子想让妈妈带他去玩，便敲响了门，可吉洛特已全身心投入到绘画上，听到敲门声和儿子的喊声，只是回应了一声“哎”，仍旧埋头作画。停了一会儿，门还没开，儿子又说：“妈妈，我爱你。”可得到的回应也只是：“我也爱你呀，我的宝贝儿。”

门还是没开。儿子又说：“我喜欢你的画，妈妈。”

吉洛特高兴了，她答道：“谢谢！我的心肝，你真是个小天使。”可仍旧不去开门。儿子又说：“妈妈，你画得太美了。”吉洛特停下笔，但没有说话，也没有动。儿子又说：“妈妈，你画得比爸爸好。”吉洛特的画当然不会比丈夫——绘画艺术大师毕加索画得更好，但儿子的话却句句说到了她的心里，她也从儿子那夸大的评价中感到了儿子的迫切心情，于是，把门打开了。

自命清高者常常是洁身自好的墨客或仕途失意的文人，或者是那些自命不凡、看破红尘的人。这种人文化层次一般都较高，他们自以为比别人高明，他们不愿与常人交往，却希望同有才华的人结交，因此要顺利地叩开这种人的大门，最有效的办法就是善于表现自己，设法展示出自己的才华，引起他的爱才心理。

同一种意思换一种表达

在交际中人为什么会有“会说话”与“不会说话”这样的区别呢？这里面的道理在于语言是灵活的，同样的意思可以用不同方式的词句来表达。所谓“说者无心，听者有意”，说话的人可能感觉不到不同的说话方式对于自己有什么差异，但是对于听的人会有不同的感觉。同一事物，从不同的角度观察认识，其感官认知的结果也不相同。每个人都有自己的思维方式和说话习惯，时间久了，其中必然掺杂不少可能导致不良结果的说话方式和内容。但语言惰性形成以后很难改变，而一旦作出改变，换一种不同以往的说话方式，可能新的结果会令人有一个意想不到的惊喜。

某城市有一条著名的“情人街”，每到周末，就有许多青年男女伫立街头，等待与情侣相会。这条街上有两个擦鞋的小男孩，他们高声叫喊着以招徕顾客。

其中一个说：“请坐，我为您擦擦皮鞋吧，又光又亮。”另一个却说：“约会前，请先擦一下皮鞋吧。”

结果，前一个男孩摊位前的顾客寥寥无几，而后一个男孩的喊声却收到了意想不到的效果，一个个青年男女都纷纷让他擦鞋。这里面的原因究竟是什么呢？

原来第一个男孩的话，尽管礼貌、热情，并且附带着质量上的保证，但这与此刻青年男女们的心理差距甚远。因为在黄昏时刻，显然没有多少必要破费钱财去把鞋擦得“又光又亮”。人们从这里听出的印象是“为擦鞋而擦鞋”的意思。而第二个男孩的话就与此刻男女青年们的心理非常吻合。“月上柳梢头，人约黄昏后”，谁不愿意在这充满温情的时刻以干干净净、大大方方的形象出现在自己心爱的人面前？一句“约会前，请先擦一下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

皮鞋”真是说到了青年男女的心坎上。可见，这位聪明的男孩，正是传送着“为约会而擦鞋”的温情爱意。

一句“为约会而擦鞋”一下子抓住了顾客的心，因而大获成功。从以上分析中应该受到启发：研究心理，察言观色，得到准确的无形信息才能找到最恰当的说话切入点。说话的角度不同，得到的结果也会不同，所以说，在应酬中动口之前一定要先想一想从哪个角度说才能达到理想的效果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

29

踢开头三脚，让别人“相见恨晚”

笑出你的善意，赢得对方好感

微笑是人际交往的通行证，是打开每个心门的钥匙。正如罗曼·罗兰曾经说过：“面部表情是多少世纪培养成功的语言，比嘴里讲的更复杂到千百倍的程度。”所以，在与人交流中，主动报以微笑不仅能迅速拉近彼此心与心的距离，赢得他人好感。

飞机起飞前，一位乘客请求空姐给他倒一杯水服药。空姐很有礼貌地说：“先生，为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行状态后，我会立刻把水给您送过来，好吗？”十五分钟后，飞机早已进入平稳飞行状态。突然，乘客服务铃急促地响了起来，空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，忘记给那位乘客倒水了。空姐来到客舱，看见按响服务铃的果然是刚才那位乘客。她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说：“先生，实在对不起，由于我的疏忽，延误了您吃药的时间，我感到非常抱歉。”这位乘客抬起左手，指着手表说道：“怎么回事，有你这样服务的吗？”无论她怎么解释，这位挑剔的乘客都不肯原谅她的疏忽。

在接下来的飞行途中，为了补偿自己的过失，每次去客舱为乘客服务时，空姐都会特意走到那位乘客面前，面带微笑地询问他是否需要帮助。然而，那位乘客余怒未消，摆出一副不合作的样子。

临到目的地前，那位乘客要求空姐把留言本给他送过去。很显然，他要投诉这名空姐。飞机安全降落。所有的乘客陆续离开后，空姐紧张极了，以为这下完了。没想到，她打开留言本，却惊奇地发现，那位乘客在留言本上写下的并不是投诉，相反却是一封热情洋溢的表扬信：“在整个过程中，你表现出的真诚的歉意，特别是你的十二次微笑，深深打动了我，使我最终决定将投诉信写成表扬信。你的服务质量很高，下次如果有机会，我还将乘坐你们这趟航班。”空姐看完信，激动得热泪盈眶。

在人际交往中，我们要赢得他人的好感，必须要学会微笑，像故事中的那位空姐一样，用自己迷人的微笑来赢得他人的好感。微笑就像温暖人们心田的太阳，没有一块冰不会被融化。要带着真心、诚心、善心、爱心、关心、平常心、宽容心等去微笑，别人就会感受到你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的心意，被你这份心感动。微笑可以使你摆脱窘境，化解人们彼此的误会，可以体现你的自信和大度。

在现实生活中，微笑，能化解一切冰冷的东西，容易获得他人的好感。比如朋友、同事之间的吵架、误解，家人、邻居之间的矛盾，恋人、兄弟之间的隔阂得等，都可以一笑了之，一笑泯恩仇。所以，人际交往中，不管是遇到什么困难，不管遇到多么尴尬的事情，要常常告诉自己要“微笑”，没有什么事情不能用微笑化解的，只要你是真心的！

俗话说，“伸手不打笑脸人”，微笑能够化解矛盾和尴尬，取得意想不到的效果。微笑是人与人之间最短的距离，纵使再远的时空阻隔，只要一个微笑就能拉近彼此的心灵距离。当别人取笑你时，用微笑还击他，笑他的无知；当别人对方愤怒时，用微笑融化他，他会知道自己是在无理取闹；当彼此发生误解，争执不休时，用微笑打破僵局，你会发现事情其实并没有你们想象的那么复杂和严重……

微笑是人际交往的通行证，没有一个人不喜欢和微笑的人打交道！

热情地喊出对方名字，大家不再陌生

与人交往的过程中，如果一个并不熟悉的人能叫出自己的姓名，往往会使人产生一种亲切感和知己感。相反，如果见了几次面，对方还是叫不出你的名字，便会产生一种疏远感、陌生感，增加双方的心理隔阂。一位心理学家曾说：“在人们的心目中，唯有自己的姓名是最美好、最动听的东西。”许多事实也已经证实，在公关活动中，广记人名，有助于公关活动的展开，并助其成功。

美国的前总统罗斯福在一次宴会上，看见席间坐着许多不认识的人，他找到一个熟悉的记者，从记者那里一一打听清楚了那些人的姓名和基本情况，然后主动和他们接近，叫出他们的名字。当那些人知道这位平易近人、了解自己的人竟是著名政治家罗斯福时，大为感动。以后，这些人都成了罗斯福竞选总统的支持者。

记住对方的名字，最好时而高呼出声，这不仅是起码的一种礼貌，更是交际场上值得推行的一个妙招。你想一想，对于轻易记住你的名字的人，我们怎不顿觉亲切，仿佛双方是老友相逢，这时，他来求我们什么事情，我们怎好不竭尽全力予以优先惠顾呢？

在对方面前，你一张口就高呼出他的名字，会让对方为之一振，对你顿生景仰之意。就是原本不利的情势，也往往会因为你的这一高呼而顿时“化险为夷”。

一位著名作家说：“记住人家的名字，而且很轻易地叫出来。等于给别人一个巧妙而有效的赞美。因为我很早就发现，人们把自己的姓名看得惊人的重要。”

现实中，人们对自己的名字是如此重视。不少人不惜任何代价让自己的名字永垂不朽。且看两百年前，一些有钱人把钱送给作家们，请他们给自己著书立传，使自己的名字留传后世。现在，我们看到的所有教堂，都装上彩色玻璃，变得美轮美奂，以纪念捐赠者的名字。不言而喻，一个人对他自己的名字比对世界上所有的名字加起来还要感兴趣。

钢铁大王卡耐基从小就认识了这一点。小时候，他曾经抓到一窝小兔子，但是没有东西喂它们。他就想出了一个绝妙的主意。他对周围的孩子们说：“你们谁能给兔子弄点吃的来，我就以你们的名字给小兔子命名。”这个方法太灵验了，卡耐基一直忘不了。当卡耐基为了卧车生意和乔治·普尔门竞争的时候，他又想起了这个故事。

当时，卡耐基的中央交通公司正跟普尔门的公司争夺联合太平洋铁路公司的卧车生意。双方互不相让，大杀其价，使得卧车生意毫无利润可言。后来，卡耐基和普尔门都到纽约去拜访联合太平洋铁路公司的董事会。有一天晚上，他们在一家饭店碰头了。卡耐基说：“晚安，普尔门先生，我们别争了，再争下去岂不是出自己的洋相吗？”

“这话怎么讲？”普尔门问。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是卡耐基把自己早已考虑好的决定告诉他——把他们两家公司合并起来。他把合作，而不是竞争的好处说得天花乱坠。普尔门注意地倾听着，但是他没有完全接受。最后他问："这个新公司叫什么呢？"

卡耐基毫不犹豫地说："当然叫普尔门皇宫卧车公司。"

普尔门的面孔一亮，马上说："请到我的房间来，我们讨论一下。"

这次讨论翻开了一页新的工业史。

如果你不重视别人的名字，又有谁来重视你的名字呢？如果有一天你把人们的名字全忘掉了，那么，你也很快就会被人们遗忘。

记住别人的名字。对他人来说，这是所有语言中最甜蜜、最重要的声音。如果你想让人羡慕，请不要忘记这条准则："请记住别人的名字，名字对他来说，是全部词汇中最好的词。"

不过，在大家彼此不是很熟悉的情况下，我们有时见到对方，需要辨认、确定后才能喊出其名字。此时一定要注意，你的态度必须自然，不要露出正在辨认的神情，使对方察觉。尤其是对女性，仔细端详就更不妥了。

吸引，以己之长巧"迎"他人之短

2009 年，动画影片《麦兜响当当》自 7 月公映以来，迅速红遍大江南北，首日全国票房破千万元，业内人士预计，如果票房持续火暴，它将成为首部票房过亿的国产动画电影。为何看上去傻傻的"小猪麦兜"票房如此"响当当"呢？

也许你会说，"7 月正好是暑期，小朋友们比较多嘛。"可是，当我们放眼电影院，发现成年观众更是大有人在。

客观而言，"麦兜"的故事非常简单。母亲麦太在香港混得不好，来内地寻求发展，床上还放着《怎么做 CEO》一书；麦兜在武当山经历了没有电视、没有网络的艰苦环境；麦兜无心习武，最大的乐趣是跟小同学偷入炼丹房煮方便面；麦兜和母亲互相让鸡肉吃，结果鸡肉掉到了地上；尽管没有实现自己的梦想，但麦兜和妈妈依然心满意足地回到了香港，继续他们"不是低能，而是善良"的人生，因为并不是每个人都能成为李嘉诚……

从《麦兜故事》《麦兜菠萝油王子》《春田花花同学会》到现在的《麦兜响当当》，麦兜在银幕上生活了 10 年，依旧还是"小朋友"。不过，"长不大"和"猪身份"一样，只是麦兜的面具。揭下面具，麦兜的喃喃自语，透着成年人追逐梦想的疲惫以及疲惫中不灭的希望和温暖的小幸福。它傻傻的，单纯、快乐和坚持，不管如何受挫，他的心中永远有梦想，用希望点缀平凡的生活。正是这只笨笨的小猪，令无数成熟、精明，甚至世故的大人们也痴痴追捧。秘密究竟何在呢？

在心理学里，有一种互补相吸引的理论，是指人在需要、性格、兴趣、气质、能力、特长和思想观念等方面，若存在差异，而双方的需要和满足途径又正好成为互补关系，就可以相互吸引。所以，走在大街上，我们常看到这样的景象：亭亭玉立的美女，总是挽着一个长相并不怎样的男人；潇洒有型的帅哥，往往搂着一个相貌平凡的女人。

"麦兜"亦是如此，单纯、善良、非常容易满足，对任何人都明心相应。在我们幼稚的童年，这几乎是每个人的写照。可是，当我们渐渐长大后，为了生存、发展和成功，就要变得世故、精明，甚至有必要学些诡计。于是，我们已经褪去的童年的那份清纯，如今在麦兜身上尽情绽放，当然就会吸引着我们去欣赏、去体味了。

我们每个人都与生俱来地具有一些缺点，为了弥补自己的不足，我们在实际生活中就会注意去寻找那些能弥补这些缺点的人，从而实现所谓的"强强联合"。例如，依赖性特别强的人愿意和个性独立的人生活在一起；一个看重学历的人，自己又没有拿高学历的机会，往

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

往希望对方能拿到高学历，等等。

明白了这一点，如果你想像麦兜一样“响当当”地影响别人，不妨先了解一下对方的弱点，然后用谦逊的方式在他面前表现出你具有这方面的优势与能力，让他知道，有你在，他在这方面的缺点就会得到弥补。这样，他将很容易被你吸引了。例如，你想请人与自己合作，追求男朋友或女朋友，等等。

两个非语言技巧，让他乐于顺从你

提到让他人顺从自己的这个话题，很多朋友往往最先想到的方法就是通过有声的语言去说服对方，然后达成共识。其实，除了语言，我们若能巧妙运用一些外在的技巧，很多时候可以取得意想不到的“驯服”效果。

1. 事实胜于雄辩

现实生活中，总有些虚无缥缈的事情很难说得明白，善用生动，众所周知的实例，从中引出一番能为人所领会和接受的道理，再以此类推，把这番道理运用于需要说明的论题，将可增加可信度和说服力。

哥伦布经过了 18 年的准备后，成功越过大西洋，发现新大陆。伟大的创举使举国欢腾，哥伦布也因为这划时代的发现被视为英雄而受到尊敬。

但也有那么一些无视事实、否认真理的小人想使哥伦布难堪。在一次为哥伦布庆功的宴会上，有人跳出来发难：“听说你在大西洋的彼岸发现了新大陆，但那有什么了不起？任何人通过航行，都可以像你那样到达大西洋彼岸，并发现新大陆。这是世界上再简单不过的事了，为什么要小题大做呢？”

面对小人的挑衅，哥伦布没有立刻回击，他从容地站起来，从桌上拿起一个鸡蛋，对在场的客人们说：“先生们，这是一个普通的鸡蛋，谁能把它立起来呢？”在座的宾客们一个接一个，试图把鸡蛋立起来，但鸡蛋传了一圈，没有人能成功。这时大家都说，这是不可能的。

于是哥伦布接过鸡蛋，轻轻地在蛋壳上敲击出一个小洞，毫不费力地把鸡蛋立了起来，顿时全场哗然。哥伦布转身对大家说：“这不是世界上最简单的事吗？然而你们却说这是不可能办到的。是的，当人们知道了某件事情该怎么做之后，也许谁都能做到了。”

哥伦布以广博的学识、机敏的思想、简明的实例，迅速构成一个严密的类比推理，明白地指出，在一件事情未获得验证前，这是一件极度困难的事，但只要有人找到解决的方法，这事就变得再简单不过了。

对待不同的人要用不同的方法、态度去应对；遇有争论、挑衅，也该针对事物的本质，用不同的方法加以解决，诸如哥伦布所遇到的这类只会越辩越僵的争端，还不如用个简单却极有说服力的例子，让众人心服口服。

2. 不要强求改变对方

要想改变对方的思想，最简单可行的办法就是打动他的心。一个人，如果不是自己有行动欲望，通常是不会付诸行动的，除非被人威胁、被暴力强迫；不过这些都不属于我们应该考虑的范畴。因此无论是谁，对于被人说服的可能都抱持着极大地排斥心理，其中尤以自尊心强烈的人更甚。别说他不明白情况，因为即使明知有利可图，他也照样难以接受。然而说服力欠佳的人对人类的这一项特性却置之不顾，只知道一个劲儿地说个不停，非逼得别人点头答应不可，甚至在对方加强了防御心之后，依然故我地喋喋不休，想勉强对方解除其心理武装，这样的劝说当然不可能成功。

究竟该怎样做才对呢？这让我想起了伊索寓言中《北风和太阳》的故事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

北风与太阳一直在为他俩之中谁较厉害的问题而吵得脸红脖子粗。然而单靠口舌之争是难以分出高下的，于是他们决定比温度，看谁能让路人脱下衣服来定胜负。

北风抢先挑战。它使出全力朝路人吹出最强烈、最寒冷的风。但是路人的衣服非但没被吹开，反而越裹越紧。于是，北风更加疯狂地吹着，结果却听见路人哆哆嗦嗦地说："哇，好冷，受不了啦，得再穿一件衣服才行。"说着又加上了一件外衣。终于，北风精疲力竭地放弃了，不得不垂头丧气地退下来看太阳如何出招。

这回轮到太阳了。它在北风大逞威风的时候一直躲在云层后面，看到对方灰头土脸地退下去后，它才笑眯眯地从云端露脸。太阳光照得大地暖洋洋地，不一会儿，就见路人脱下先前加上的那件外套。太阳见此更加一鼓作气，继续放出温暖的光芒。不久，路人实在耐不住阳光的酷热，终于脱下全部的衣服，并且跳进路旁的小河去冲凉，于是太阳取得了最后的胜利。

北风与太阳的故事说明了无论何时何地，温和亲切的做法远比费力不讨好的威吓来得有效率。

话说回来，想要成为说服高手，不能靠北风一心想强制他人的方式，而是用太阳那种暖人心的温和来感化对方。总之，对方是透过你的表现而做出判断，决定是否该采取行动的。你的表现不同，就会刺激对方做出不同的判断，导致最后结果也会有所不同。因此，不要总是想着如何改变对方，而是要尊重对方的选择及意愿，千万不要将重心错放在谋求如何改变对方上。

冠个头衔，让他鼎力相助

虽然头衔是虚的，不能增加人的经济收益，但却可以在极大程度上满足人的自我成就感。很多人都通过给予对方一个光辉闪耀的头衔来获得对方的鼎力协作。

斯坦梅茨是一位拥有异常敏锐的观察力和无法估计的才能的人。然而，在他就任通用电气公司的行政主管时，他所管理的事务却乱作一团，因此，他被撤销了行政主管一职，而担任顾问兼工程师。那么，怎样才能使这样一个事业上受挫的人不遗余力地投入到工作中、为公司效力呢？

这时，高层管理人员运用了一些奇妙的驭人策略。他们给予了斯坦梅茨一个耀眼的头衔——"科学的最高法院"。一时之间，几乎公司上下所有的人都知道：有一个叫斯坦梅茨的工程师非常了不起，他被称为"科学的最高法院"。而斯坦梅茨也极力维护这个头衔所带给他的荣誉，他不遗余力地工作着，创造了很多奇迹，为通用电气的发展作出了极大的贡献。

头衔是一种公开化的赞誉，面对它，几乎没有人能够真正抗拒。头衔能够让许多人激动不已，能够激发他们的工作热情，当然，还能够赢得他们的忠诚。一个小小的头衔真的拥有这么巨大的魔力吗？

其实，这当中是有其心理学依据的。

一方面，从个体心理学的角度看，当一个人被赋予某种头衔的时候，他对自己的自我认知就发生了改变。潜意识中，他将自己和这种头衔统一起来，如果他不按头衔的要求去做的话他就会产生认知失调，也就是自我认知和言行冲突，从而产生心理不适。因此，为了避免认知失调产生，他一定会以积极的言行来极力维系头衔带给他的荣誉。

另一方面，从社会心理学的角度看，当一个人被赋予某种头衔的时候，实际上是被赋予了某种社会角色。

著名心理学家津多巴曾经做了一个这样的实验：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

参加实验的志愿者都是男性。津巴多将他们分成两组，一组扮演监狱里的“看守”，另一组扮演“犯人”。

一天后，几乎所有的参与者都进入了角色。“看守”变得十分暴躁而粗鲁，甚至主动想出许多方法来体罚“犯人”。而“犯人”则“垮”了下来，有的消极地逆来顺受，有的开始积极反抗，有的甚至像个看守一样去欺辱其他犯人。

人有一种将自身的言行与自己所扮演的角色统一起来的本能，人很难抛开自己所拥有的头衔而做出格的事情。

作为美国劳工协会缔造者的赛谬尔·冈伯斯就是凭借这个策略走向了成功。在刚开始的时候，他所面临的困境除了缺少资金之外，还缺少同盟者。为此，他创立了“民间委任状”，专门对那些愿意组织工会的人授予荣誉称号。采用这种方式，一年之中他就获得了80个人的鼎力支持。从此以后，美国劳工协会的会员数目开始直线攀升。

横扫欧洲大陆的拿破仑毫不吝啬地创设了许多崇高的头衔和荣誉。他制定了一种十字荣誉勋章，授予了1500多个臣民；他重新起用了法兰西陆军上将的官衔，并将官衔授予了18位将官；他还以“大军”头衔授予那些优秀的士兵……他通过给予他人头衔的方式赢得了众人的支持。

要想获得他人的鼎力支持，给予他人合适的头衔是非常有效的方式，这被无数事实反复证明着。

把一句话说得扣动人心

在现今社会，在你搭乘飞机或火车、轮船的时候，便是建立人际关系的绝佳机会。如有可能，人们都想和邻座的人聊上几句话，一方面可以打发时间，另一方面可以多认识几个朋友，从而路上可以相互照应。然而，向坐在身旁的素不相识的对象开口攀谈，的确需要相当的勇气和适合方式。而且，越是不擅长与陌生人交谈的人，越会绞尽脑汁地去思索着那些完美的辞令。那么结果是令人失望的，在磨磨蹭蹭不敢开口的情形下，时间白白溜走，错失开口搭讪的好机会。在这种情形下，尽早开口才最重要，不必要思索多么中听的话。

你不要小看初次见面的第一句话，在人际交往中它能起到举足轻重的作用。说第一句话的原则是：贴心、亲热、消除陌生感，常见的有3种方式：

1. 问候式

“你好”是向对方问候致意的常用语。如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则更好。对德高望重的长者，说“您老人家好”，以示敬意；若对方是医生、教师，说“李医师，你好”、“王老师，你好”，有尊重意味；节日期间，说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；早晨说“你早”、“早上好”则比说“你好”更得体。

2. 攀认式

任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。例如：“你是北京大学毕业生，我曾在北大进修过两年。说起来，我们还是校友呢！”“你是体育界老前辈了，我爱人可是个体育迷，咱们也算得上是‘近亲’啊！”“你是山东的，我是河北的，两地近在咫尺。今天能碰巧遇见，也算很有缘！”……

3. 敬慕式

对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。用这种方式必须注意：要掌握火候，恰到好处，不能乱吹捧。表示敬慕的内容应因时因地而异。例如：“你的大作我读过多遍了，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹作者风采！”“今天是教师节，在这光辉的节

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

日里，我能见到你这位颇有名望的教师，不胜荣幸啊！”……

一般而言，碰面 30 分钟内开口说话是最理想的。一旦超过 30 分钟，除非出现特别合适的机会，否则双方只能以沉默告终。在现场气氛凝固之前，无论什么话题都可以打破僵局，务必先开口交谈。比如故意询问一下该车次的到站时间，或者向对方借阅报纸，趁机还可以就报纸新闻发表意见等，接下来很多的话题都顺理成章了。

此外，还要善于把握机会开口说话，比如如果对方为女性，那么当她费力地往行李架搁放行李的时候，便是一个上天赐予的好机会。“让我帮你放吧！”只需要一句话，一个举手之劳，气氛就立刻缓和下来。而在你帮忙后，她必定会感谢你，于是你们便可以很自然地聊起来了。如果让这种时机溜走，等她忙完一切尘埃落定，你冷不防地开口搭讪，必定让对方感到突兀，必定无法获得自然的沟通。

在现实生活中，我们都知道，如果一开口便说些中听讨好的话，对方反而会感到紧张，猜想着你会有什么意图。在座席上安定下来之前，趁着忙乱时说些不经意的话，对方反而较能以轻松的心情回应攀谈。当然了，从上车到下车为止，不停地说话是不必要而且是失败的。只要在最初轻松地打过招呼后，途中可以阅读书报，抑或对方也可能主动攀谈。总而言之，你最初开口寒暄的目的，是为了向对方表明自己是友好的。

所以，如果你打算旅途中同邻座的人攀谈，就应该在上车前先调整心态，准备随时与人攀谈。有备无患，如此一来，在旅途之中就可以无所顾忌地轻松开口。

这个方法不仅有利于建立人际关系，同时也能成为上班族的一种训练。只要训练自己随时都可以与人攀谈，说话的技巧也会随之进步。毕竟，无法和陌生人交谈的人一般都难以发展广阔的人脉。

第一次就记住他的名字

名字对一个人来说，应该算是最重要的东西之一了吧。一个人从出生到去世，名字就一直和他缠在一起。人不能没有名字，因为这是一个人区别于其他人的重要标志。叫响一个人的名字，这对于他来说，是任何声音中最动人的声音。和一个陌生人交往，记住他的名字则更是建立友谊的第一步。

一般人对自己的名字比对地球上所有的名字之和还要感兴趣。记住人家的名字，而且很轻易就叫出来，等于给予别人一个巧妙而有效的赞美。若是把人家的名字忘掉，或写错了，你就会处于一种非常不利的地位。比如说，曾有一个人，一天莫名其妙地收到了一封很不客气的信，是由巴黎一家大的美国银行经理写来的，究其原因是因为他曾经把这位经理的名字拼错了。

我们应该注意一个名字里所能包含的奇迹，并且要了解名字是完全属于与我们交往的这个人，没有人能够取代。名字能使他在许多人中显得独立。

有时候要记住一个人的名字真是难，尤其当它不太好念时。一般人都不愿意去记它，心想：算了！就叫他的小名好了，而且容易记。

锡得·李维拜访了一个名字非常难念的顾客。他叫尼古得玛斯·帕帕都拉斯。别人都只叫他“尼克”。李维说：在我拜访他之前，我特别用心地念了几遍他的名字。当我用全名称呼他“早安，尼古得玛斯·帕帕都拉斯先生”时，他呆住了。在几分钟内，他都没有答话。最后，眼泪滚下他的双颊，他说：“李维先生，我在这个国家 15 年了，从没有一个人会试着用我真正的名字来称呼我。”

李维在尼古得玛斯·帕帕都拉斯这个名字上的良苦用心起到了让他也没有想到的神奇效果，也让李维和尼克成为了好朋友。

卡耐基说过，多数人记不住别人的姓名，只是因为他们没有下必要的功夫和精力去记

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

忆。他们给自己找借口：他们太忙。然而既然我们已经意识到了一个人的名字的重要性，我们就要刻意用心去牢记他人的名字，这样，从记住他人的名字入手，和对方相互认识。心理学家研究的如何牢记他人姓名的方法有以下 3 个步骤：印象，重复，联想。

1. 印象

心理学家指出，人们记忆力的问题其实就是观察力的问题。肯恩觉得是如此。肯恩对名字重要性的认识，使他觉得印象是首要原则，如果不正确地牢记别人的名字，那简直是不可原谅的无礼行为。可怎么正确地记住呢？如果没有听清其名字，那么恰当的说法是："你能再重复一遍吗？"如果还不能肯定，那么正确的说法是："抱歉，你可以告诉我怎么写吗？"

2. 重复

你是不是有过这样的情况，新介绍给你的人在 10 分钟之内就忘记其名字了？除非多重复几遍，否则，一般人都会忘记。

在谈话中记住别人名字的办法是用多种谈话方式使用他人的名字。比如，莫斯格拉夫先生，你是不是在费城出生的？如果一个名字较难发音，最好不要回避，但很多人都采取回避的方式。如果碰上一个较难发音的名字，可以问："你的名字我念得对吗？"人们是很愿意帮助你把他们的名字念对的。

3. 联想

我们是怎么把我们需要记住的事物留在头脑中的呢？毫无疑问联想是最重要的因素。我们常常会因自己依然记得儿时发生的事而感到惊奇。

卡耐基开车到新泽西大西洋城的一个加油站加油，加油站的主人认出了他，虽然他们是在 40 年前见过面的。这太让卡耐基吃惊了，因为以前他从未注意过这位先生。

"我叫查尔斯·劳森，咱们曾是一所学校是同学。"他急切地说道。

卡耐基并不太熟悉他的名字，还在想他可能是搞错了。他见卡耐基还是有些疑惑，就接着说："你还记得比尔·格林吗？还记得哈里·施密德吗？"

"哈里！当然记得，他是我最好的朋友之一。"卡耐基回答道。

"你忘了那天由于天花流行，贝尔尼小学停课，我们一群孩子去法尔蒙德公园打棒球，咱们俩一个队？"

"劳森！"卡耐基叫着跳出汽车，使劲和他握手。之所以发生这一幕恰恰是因为联想在起作用，有点像是魔术。

如果一个名字实在太难记了，不妨问问其来历。许多人的名字背后都有一个浪漫的故事，很多人谈起自己的名字比谈论天气更有兴趣。

现实生活中，如果你交往的对象是显要人士，那么你更应该用心记下对方的名字。自己空闲的时候，就在笔记本上写下别人的名字、交往的日期以及主要事情等等，集中精力记忆。拿破仑三世记名字的办法，是用心、手、眼、耳、嘴。虽然比较麻烦，但是很有效果。说出对方的名字，这会成为他所能听到的最甜美、最动听的声音。

在日常生活中，我们常有这样的尴尬：碰到一个似曾相识的人跟你打招呼时，你却一下子叫不出他的名字来。这种场合，碰上一次、两次还好，要是碰上多次那就不太好了，可能会有损你们之间的关系，原本很不错的朋友也会因此疏远你。

名字虽是一个符号，但是一个名字对一个人来讲有非同寻常的意义，它成为日常交际中不可缺少的工具。因为一旦人失去了名字，人与人之间便无法区分，给日常学习、生活，甚至整个社会运行都带来诸多的不便。

如果你想尽快建立一个良好的人际关系网的话，你必须在记住对方的名字上下工夫。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

社交中微笑的神奇作用

微笑在社交中是能发挥极大功效的。无论在家里、在办公室，甚至在途中遇见朋友，只要你不吝惜微笑，立刻就会收到意想不到的良好效果。尤其是面对不认识的陌生人，相信你的微笑一定能换来他同样的笑脸相迎。

卡耐基在社交总结中发现，很多人在社会上站住脚是从微笑开始的，还有很多人在社会上获得极好的人缘也是从微笑中获取的，很多人在事业上畅行无阻也是通过微笑获得的。微笑是十分神奇的东西，它能在生活中荡开一层层涟漪，把生活的湖泊变成一种源自于生命深处的美感。

1. 微笑可以以柔克刚

法国作家阿诺·葛拉索说："笑是没有副作用的镇静剂。"办事时，可能遇到的人有脾气暴躁者，有吹毛求疵者，有出言不逊、咄咄逼人者，也有与你存有隔阂芥蒂的人，对付这些难对付之人，含蓄的微笑往往比口若悬河更令人信得过。面对别人的胡搅蛮缠、粗暴无礼，只要你微笑冷静，就能稳控局面，用微笑放松对方的怒意，以微笑化解对方的攻势，从而以静制动、以柔克刚，摆脱窘境。

2. 微笑是缓和气氛的“轻松剂”

当客人来访或是你走入一个陌生的环境，由于感到陌生或羞涩，往往会端坐不语或拘谨不安。此时，你若微笑，就能使紧张的神经松弛，消除彼此间的戒备心理和压抑感，相互产生良好的信任感和和谐感。但是，你应记住：要使他人微笑，你自己必须先微笑。

3. 微笑是吸引他人的“磁铁”

社交中，人们总是喜欢和个性开朗、面带微笑的对象交往，而对那些个性孤僻、表情冷漠的人，则总是敬而远之。一个优秀的电视节目主持人、公关小姐、售货员、政工干部，他们深受人们喜欢的原因，就是他们具有动人的微笑。

4. 微笑是深化感情的“催化剂”

有人说，微笑是爱情的“催化剂”，是家庭的“向心力”，是人际交往的“润滑剂”；微笑能给人以美的滋润；微笑又是向他人发出的宽容、理解和友爱的信号。面对这样的表示，又有谁会拒绝呢？

微笑是一种良性的脸部表情，反映出一个人的内心世界，是自信的标志、礼貌的象征、涵养的外化、情感的体现。微笑可以在社交中营造出一种和谐融洽的气氛，消除人与人之间的抵触情绪，可以激发感情、缓解矛盾。

发自内心的微笑是人们美好心灵的外现，也是心地善良、待人友好的表露，是一个人有文化、有风度、有涵养的具体体现。一个口才好的人，在做说服人的工作，参加辩论和谈判时，首先要打动他人的心，而表情中最能赢得人心的是微笑。发自内心、表达真情实感的微笑，是取得说服效应的心理武器，也是辩论和谈判取得成功的秘诀之一。

下列场合可运用微笑技法：

一是表达赞美、歌颂等感情色彩时应微笑。此时要博得别人的笑容，自己首先要笑；

二是上台与下台时应微笑。这样可拉近与听众的距离，把良好的形象留在听众心中；

三是面对听众提问时送上一缕微笑是无声的赞美与鼓励；

四是肯定或否定听众的一些言行时，可以配合着点头或摇头，且脸挂微笑；

五是面对喧闹的听众，演讲者可略停顿，同时脸挂微笑是一种含蓄的批评与指责。

既然在日常的交谈中、辩论中、演讲中，微笑有众多的效用，那么微笑训练便成为必要项目。然而，微笑训练都有哪些技术上的要求呢？

在做微笑练习时，应注意总结一下微笑的特点：看看口腔开到什么程度为宜；嘴唇呈什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么形态，圆的还是扁的；嘴角是平拉还是上提。练习时可以两人一组结对进行。

微笑练习的动作要领是：口腔打开到不露或刚露齿缝的程度，嘴唇呈扁形，嘴角微微上翘。结对练习时可根据上述归纳的重点重复练习，并互相注意，看看有什么问题。

微笑时容易出哪些毛病，又应该如何纠正呢？

笑过了头，嘴咧得太大。嘴咧得太大会给人一种傻乎乎的感觉。要不想让人说傻，就要想法把嘴巴的开合度控制好，以不露或刚露齿缝为最佳。

此外，微笑也要分清场合，如召开重要会议、处理突发事件、参加追悼会时，就不能脸带微笑。平日在运用微笑传情达意时，要真诚自然、适度得体。切不可假笑装笑、皮笑肉不笑、僵化呆板地笑。硬挤出来的笑，只会令人大倒胃口，这样的笑宁可不要。

微笑，是一股清新的风，驱散夏日里的烦躁；微笑，是一缕和煦的阳光，为在寒冷中煎熬的人们带来力量和勇气；微笑，是新春原野上的芳草，袒露着鲜活和蓬勃；微笑，是金秋时节熟透了的果实，展示着芳香和甘甜。

微笑，是洒向人间的爱意，向世界吐露芬芳的真诚。你的笑靥虽不能倾国倾城，但只要是发自肺腑，平常而又自然，也足以使人感到无限的惬意和温馨。

微笑，是世间最美丽的表情，它代表了友善、亲切、礼貌与关怀。不会笑的人，仿佛身旁的空气都郁闷得难以流动，待久了是会让人窒息的。长得不美，笑得也不好看，这无关紧要，重要的是，你是否真心诚意地展颜一笑，送给每一位与你擦身而过的熟悉抑或陌生的人。

在现实生活中，你什么都可以吝啬，但千万不要吝啬你的微笑。没有什么东西能比一个阳光灿烂的微笑更能打动人的了。微笑具有神奇的魔力，它能够化解人与人之间的坚冰，同时，微笑也是你身心健康和人生幸福的标志。

一旦你拥有了阳光般灿烂的微笑，你就会发现，你的生活从此变得更加轻松，而人们也喜欢享受你那阳光灿烂的微笑。

法国作家拉伯雷说过这样的话："生活是一面镜子，你对它笑，它就对你笑，你对它哭，它就对你哭。"如果我们整日愁眉苦脸地生活，生活肯定凄风苦雨；如果我们爽朗乐观地看生活，生活肯定阳光灿烂。

别小看肢体语言

与陌生人相处时，必须在缩短距离上下工夫，力求在短时间内了解得多些，缩短彼此的距离，力求在感情上融洽起来。而这时，肢体语言会在缩短心理距离上起到至关重要的作用。肢体语言又称身体语言，是指通过头、眼、颈、手、肘、臂、身、胯、足等人体部位的协调活动来传达人物的思想，形象地借以表情达意的一种沟通方式。

每个人对自己身体周围，都会有一种势力范围的感觉，而这种靠近身体的势力范围内，通常只能允许亲近之人接近。如果一个人允许别人进入他的身体四周，就会有种已经承认和对方有亲近关系的错觉，这一原理对任何人来说都是相同的。推销员经常一边谈话，一边很自然地移动位置，跟顾客离得很近。

因此，只要你想及早造成亲密关系，就应制造出自然接近对方身体的机会。

有一场篮球比赛，一位教练要训斥一名犯了错的球员。他首先把球员叫到跟前，紧盯着他的眼，要这位年轻小伙子注意一些问题，训完之后，教练轻轻拍了拍球员的肩膀和屁股，把他送回到球场上。

教练这番举动，从心理学的观点来看，确实是深谙人心的高招：

一是将选手叫到跟前。把对方摆在近距离前，两人之间的个人空间缩小，相对地增加对方的紧张感与压力。

二是紧盯着对方的双眼。有研究表明，对孩子说故事时紧盯着他的眼，过后孩子能把故

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事牢牢记住。教练盯着球员的眼睛，要他注意，用意不外乎是使对方集中精神倾听训斥。否则球员眼神闪烁、心不在焉，很可能会把教练的训示全当成耳边风，毫不管用。

三是轻拍球员身体，将其送回球场。实验显示，安排完全不相识的人碰面，见面时握了手和未曾握手，给人的感受大不相同。握手的人给对方留下随和、诚恳、实在、值得信赖等良好印象，而且约有半数表示希望再见到这个人。另一方面，对于只是见面而没有肢体接触的人，则给人冷漠、专横、不诚实的负面评价。

正确接触对方身体的某些部位，是传达自己感情最贴切的沟通方式。如果教练只是责骂犯错的球员，会给对方留下教练冷酷无情的不快情绪。但是一经肢体接触之后，情形便可能大大改观，球员也许变得很能体谅教练的心情："教练虽然严厉，但终究是出于对我的一番好意！"

此外，与陌生人交谈，应态度谦和，有诚意，力求在缩短距离上下工夫，力求在短时间里了解得多一些。这样，感情就会渐渐融洽起来。我国有许多一见如故的美谈，许多朋友，都是由"生"变"故"和由远变近的，愿大家都多结善缘，广交朋友。善交朋友的人，会觉得四海之内皆朋友，面对任何人，都没有陌生感。

不同的人、不同的心情，会有不同的需要。要想打动陌生人，就得不失时机地针对不同的需要，运用能立即奏效的心理战术。通过对方的眼神、姿势等来推测其当时的心思，再有效地运用，如拍肩、握手、拥抱等非语言沟通方式来传情达意，如果你懂得运用这些技巧，便能很快地拉近与陌生人的心理距离。

打开话匣子

其实，所有的朋友都是从陌生到认识再到一步步发展成为朋友的。就拿宴会来说，怎样与陌生人接触、认识并成为朋友呢？说起来就太简单了，那就是打开话匣子——交谈。在陌生人的宴会上主动与人谈话，通过互致问候、探讨共同关心的话题等方式，自然就能谈到一起。话匣子一旦打开，必然会你一言我一语，你作为其中的角色，乘机询问各自的情况，就此便认识了许多人，大家再进一步套近乎，从而很容易使这些人成为自己的朋友。然而许多人遇到的问题就是，面对陌生人不知道说什么好，觉得实在没有什么好说的，这时，你不妨采取以下几种做法：

1. 坦白说明你的感受

例如你可能在晚餐会上对自己嘀咕："我太害羞，与这种聚会格格不入。"或是刚好相反，你认为许多人讨厌这种聚会，"但是我很喜欢"。

不管你怎么想，你要把你的感受向第一个似乎愿意洗耳恭听的人说出来。这个人可能就是你的知音。无论如何，坦白说出"我很害羞"或"我在这里一个人也不认识"，总比让自己显得拘谨、冷漠好得多。

最健谈的人就是勇于坦白的人。这还有一个好处，如果你能坦诚相见，对方也会无拘束地向你吐露心声。

2. 与陌生人一起谈谈周围的环境

如果你十分好奇，你自然会找到谈话题目。有一次，一个陌生人审视周围，然后打破沉默，开口说："在鸡尾酒会上可以看到人生百态！"这就是一句很有趣的开场白。

3. 对陌生人提出问题

许多难忘的谈话都是从一个问题开始的。比如问别人："你每天的工作情况怎样？"通常人们都会热心回答。他的回答说不定就能巧妙地引出下一个话题呢。

4. 借用媒介

寻找自己与陌生人之间的媒介物，以此找出共同语言，缩短双方距离。如见一位陌生人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

手里拿着一件什么东西，可问："这是什么……看来你在这方面一定是个行家。正巧我有个问题想向你请教。"对别人的一切显出浓厚兴趣，通过媒介物引发他们表露自我，交谈也能顺利进行。

5. 适时切入

看准情势，不放过应当说话的机会，适时插入交谈，适时的自我表现，能让对方充分了解自己。

交谈是双边活动，光了解对方，不让对方了解自己，同样难以深谈。陌生人如能从你切入式的谈话中获取教益，双方会更亲近。适时切入，能把你的知识主动有效地献给对方，实际上符合互补原则，奠定了情投意合的基础。

6. 留有余地

留些空缺让对方接口，使对方感到双方的心是相通的，交谈是和谐的，进而缩短距离。因此，和陌生人的交谈，千万不要把话讲完，把自己的观点讲死，而应是虚怀若谷，欢迎探讨。

与陌生人交谈要积极寻找话题，但要注意，此时的话题不宜海阔天空，否则会给对方留下轻浮、不可信任的印象，不但影响交谈的进行，还给对方留下了坏印象。另外，要尽量多给对方说话的机会，让自己处在倾听的位置上，适时的倾听比说话有着更强大的作用，对于彼此之间的交往将更加有利。下次遇到陌生人后，不妨试着上面的方法，相信你们会有一次愉快的交谈的。

与人交谈，切忌自己说个不停

有些人在生活中常易犯一个毛病：一旦他们打开话匣子，就难以止住。其实，这种人往往会得不偿失，因为他们自己话说得多了，既费精力，给他人传递的信息又太多，也还有可能伤害他人；另外，他们无法从他人身上吸取更多的东西，当然问题不在于别人太吝啬，而是他不给别人机会。看来，那些说个不停者确实该改改了，否则会吃大亏。

如果有几个朋友聚在一起谈话，当中只有一个人口若悬河，其他人只是呆呆地听着，这就不成为他的演讲会，让在场的其他人感到无可奈何和愤怒。每一个人都有着自己的发表欲。小学生对老师提出的问题，争先恐后地举起手来，希望教师让自己回答，即使他对于这个问题还没有彻底的了解，只是一知半解地懂了一些皮毛，还是要举起手来的，也不在乎回答错误要被同学们耻笑，这就说明人的表现欲是天生的，因为小学生远不如成年人有那么多顾虑。成人们听着人家在讲述某一事件时，虽然他们并不像小学生那样争先恐后地举起手来，然而他的喉头老是痒痒的，他恨不得对方赶紧讲完了好让他讲。

阻遏别人的发表欲，人家一定会不高兴，你在此情况下很难得到别人的认同，为什么要做这样的傻事呢？你不但应该让别人有发表意见的机会，还得设法引起别人说话的欲望，使人家感觉到你是一位使人欢喜的朋友，这对一个人的好处是非常大的。

著名记者麦克逊说："不肯留神去听人家说话，这是不能受人欢迎的原因的一种。一般的人，他们只注重于自己应该怎样说下去，绝不管人家要怎样说。须知世界上多半是欢迎专听人说话的人，很少欢迎专说自己话的人。"

以前，美国最大的一家汽车工厂正在准备采购一年中所需要的坐垫布。3家有名的厂家已经做好样品，并接受了汽车公司高级职员的检验。然后，汽车公司给各厂发出通知，让各厂的代表作最后一次的竞争。

有一个厂家的代表基尔先生来到了汽车公司，他正患着严重的咽喉炎。"当我参加高级职员会议时，"基尔先生在卡耐基训练班中叙述他的经历说，"我嗓子哑得厉害，差不多不能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发出声音。我被带进办公室，与纺织工程师、采购经理、推销主任及该公司的总经理面洽。我站起身来，想努力说话，但我只能发出尖锐的声音。

"大家都围桌而坐，所以我只好在本上写了几个字：'诸位，很抱歉，我嗓子哑了，不能说话。'"

"'我替你说吧，'汽车公司总经理说。后来他真替我说话了。他陈列出我带来的样品，并称赞它们的优点，于是引起了在座其他人活跃的讨论。那位经理在讨论中一直替我说话，我在会上只是做出微笑点头及少数手势。

"令人惊喜的是，我得到了那笔合同，订了50万码的坐垫布，价值160万美元——这是我得到的最大的订单。

"我知道，要不是我实在无法说话，我很可能会失去那笔合同，因为我对于整个过程的考虑也是错误。通过这次经历，我真的发现，让他人说话有时是多么有价值。"

一个商店的售货员，拼命地称赞他的东西怎样好，不给顾客说一句话的机会，很可能就会失去这位顾客的生意；因为顾客不过把你的如簧之舌、天花乱坠的说话当做是一种生意经，绝不会轻易相信而购买的。反过来，你如果给顾客说话的余地，使他对商品有了评价的机会，你的生意便有可能做成功。因为顾客总有选择和求疵的心理，如果只是一味地夸耀，或是对顾客的批评加以争辩，这无异于说顾客不识好货，不是对顾客一个极大的侮辱吗？他受了极大的侮辱，还会来买你的货物吗？

在与人交谈的过程中，与其自己唠唠叨叨地多说废话，还不如爽爽快快，让别人去说话，反而会得到意想不到的成功。如果能够给别人说话的机会，你就给人留下了一个好印象，以后，别人就会更愿意与你交谈了。

寻找与陌生人的共同话题

与陌生人交谈，最大的问题就是不知道该说些什么。合适的话题是你和陌生人之间良好的开端。话题找对了，事半功倍；话题没选好，恐怕你们以后也不会有深交。选择和陌生人的共同话题，能让彼此感觉到尊重和亲近。

清末，在大太监李莲英的保荐下，权势显赫的醇亲王特意在宣武门内太平湖的府邸接见盛宣怀，向他咨询有关电报的事宜。盛宣怀以前没有见过醇亲王，但与醇亲王的门客"张师爷"过从甚密，从他那里了解到了醇亲王两个方面的情况：首先，醇亲王跟恭亲王不同，恭亲王认为中国要跟西洋学，醇亲王则不认为中国人比洋人差。其次，醇亲王虽然好武，但自认为书读得不少，颇具文人风范。

盛宣怀了解情况后，就到身为帝师的工部尚书翁同龢那里抄了些醇亲王的诗稿，背熟了好几首，以备不时之需。毕竟文如其人，盛宣怀还从醇亲王的诗中悟出了些醇亲王的心思。等胸有成竹之后，盛宣怀便前去谒见醇亲王。当他们谈到"电报"这一名词的时候，醇亲王问："那电报到底是怎么回事？""回王爷的话，电报本身并没有什么了不起，全靠活用，所谓'运用之妙，存乎一心'，如此而已。"醇亲王听他能引用岳武穆的话，不免另眼相看，随即问道："你也读过兵书？""在王爷面前，怎么敢说读过兵书？不过英法内犯，文宗显皇帝西狩，忧国忧民，竟至于驾崩。那时如果不是王爷神武，力擒三凶，大局真不堪设想了。"盛宣怀略停了一下又说："那时有血气的人，谁不想洗雪国耻，宣怀也就是在那时候，自不量力，看过一两部兵书。"盛宣怀真是三句话不离醇亲王的"本行"，他接着又把电报的作用描绘得神乎其神，醇亲王也感觉飘飘然，后来醇亲王干脆把督办电报业的事托付给盛宣怀。

你也不妨借鉴一下盛宣怀的做法，在与陌生人交往时要有备而来。

当你要特意去结识一位从未打过交道的陌生人时，一定要多加准备，将其当成你人生中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的一个重要经历。你可以通过多种渠道事先了解对方的背景、经历、性格、喜恶，在对对方基本情况了如指掌的前提下，设想有可能出现的变故，做好以不变应万变的心理准备。

与陌生人交往，我们不能求全责备，而应该求同存异，在交往中要尽力寻找双方在兴趣、喜好等方面的共同点，以加深彼此的交流。

但是，如果你与某位陌生人只是偶遇，根本没有机会事先对其进行了解，你也可以与之找到共同话题。有一位沟通高手说过这样的话："如果你能和任何人连续谈上 10 分钟而使对方感兴趣，那你便是一流的沟通高手。"这就是寻找共鸣的学问。

这就是人们常说的："交谈中要学会没话找话的本领。"所谓"找话"就是"找话题"。写文章，有了个好题目，往往会文思泉涌，一挥而就；交谈，有了个好话题，就能使谈话融洽自如。

你可以用下面的方法来寻找与陌生人的共同话题。

1. 中心开花

面对众多的陌生人，要选择众人关心的事件作为话题，把话题对准大家的兴奋中心。这类话题是大家想谈、爱谈、又能谈的，人人有话，自然能说个不停了，以致引起许多人的议论和发言，导致"语花"飞溅。

2. 投石问路

向河中投块石子，探明水的深浅再前进，就能有把握地过河；与陌生人交谈，先提一些投石式的问题，在略有了解后再有目的地交谈，便能谈得更为自如。如在聚会时见到陌生的邻座，便可先"投石"询问："你和主人是老乡呢，还是老同学？"无论问话的前半句对，还是后半句对，都可循着对的一方面交谈下去；如果问得都不对，对方回答说是老同事，那也可谈下去了。

3. 即兴引入

巧妙地借用彼时、彼地、彼人的某些材料为题，借此引发交谈。有人善于借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等，即兴引出话题，常常会取得好的效果。"即兴引入"法的优点是灵活自然，就地取材，其关键是要思维敏捷，能进行由此及彼的联想。

4. 循趣入题

问明陌生人的兴趣，循趣发问，能顺利地进入话题。如对方喜爱象棋，便可以此为话题，谈下棋的情趣，车、马、炮的运用等等。如果你对下棋略通一二，那肯定谈得投机。如你对下棋不太了解，那也正是个学习机会，可静心倾听，适时提问，借此大开眼界。

与陌生人开口交谈关键是要找到共同点。你可以从一个人的服饰、举止、谈吐看出他的心情、精神状态和生活习惯。开始谈话前首先看对方有何与自己相同之处。例如，他和你一样都穿了一双耐克气垫跑步鞋，你可以试探性地询问对方是否经常做慢跑运动，也可以以耐克鞋为话题开始你们的谈话。如果对方是一头秀发，飘逸动人，那么你可以赞美她的长发妩媚，对方自然会很高兴，说不定会告诉你她头发护理的秘方。与陌生人交谈，你最好寻找对方也熟悉的人和事，以此牵线搭桥，引出话题。尤其是双方都与之关系很深的人和事，当谈到此类话题时，你们之间的距离就会很快缩短。

与陌生人主动握手就是送他的见面礼

握手是陌生人之间第一次的身体接触，只有几秒钟的时间。但这短短的几秒钟是如此的关键，立刻决定了别人对你的喜欢程度。握手的方式、用力的大小、手掌的湿度等，像哑剧一样无声地向对方描述你的性格、可信程度、心理状态。握手的方式表现了你对别人的态度是热情还是冷淡，积极还是消极，是尊重别人，诚恳相待，还是居高临下，敷衍了事。一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

积极的、有力度的正确的握手，表达了你友好的态度和可信度，也表现了你对别人的重视和尊重。一个无力的、漫不经心的、错误的握手，立刻传送出不利于你的信息，让你无法用语言来弥补，它在对方的心里留下了对你非常不利的第一印象。

玫琳凯是美国著名的企业家，她是退休后创办化妆品公司的。开业时，雇员仅有 10 人，20 年后发展成为拥有 5000 人、年销售额过亿美元的大公司。

玫琳凯在其垂暮之年为何能取得如此巨大的成就？她说，她是从懂得真诚握手开始的。

玫琳凯在自己创业前，在一家公司当推销员，有一次，开了整整一天会之后，玫琳凯排队等了 3 个小时，希望同销售经理握握手。可是销售经理同她握手时，手只与她的手碰了一下，连瞧都没瞧她一眼，这极大地伤害了她的自尊心，工作的热情再也调动不起来了。当时她下定决心：“如果有那么一天，有人排队等着同我握手，我将把注意力全部集中在站在我面前同我握手的人身上——不管我有多累！”

果然，从她创立公司的那一天开始，玫琳凯和无数人握手，总是记住当年所受到的冷遇，公正、友好、全神贯注地与每一个人握手，结果她的热情与真诚感动了每一个人，许多人因此心甘情愿地与她合作，于是玫琳凯的事业蒸蒸日上。

据说握手礼最早始于欧洲，当时是为了表示友好，是手中没有武器的意思。但现在已成为世界性的见面礼。

握手是人们日常交际的基本礼仪，握手可以体现出一个人的情感和意向，显示一个人的虚伪或真诚。握手在人际交往中如此重要，可有人往往做得并不太好。

艾丽是个热情而敏感的女士，目前在中国某著名房地产公司任副总裁。那一日，她接待了来访的建筑材料公司主管销售的韦经理。韦经理被秘书领进了艾丽的办公室，秘书对艾丽说：“艾总，这是 ×× 公司的韦经理。”

艾丽离开办公桌，面带笑容，走向韦经理。韦经理先伸出手来，让艾丽握了握。艾丽客气地对他说：“很高兴你来为我们公司介绍这些产品。这样吧，让我看一看这些材料，我再和你联系。”韦经理在几分钟后就被艾丽送出了办公室。几天内，韦经理多次打电话，但得到的是秘书的回答：“艾总不在。”

到底是什么让艾丽这么反感一个只说了两句话的人呢？艾丽在一次讨论形象的课上提到这件事，余气未消：“首次见面，他留给我的印象不但是不懂基本的商业礼仪，而且没有绅士风度。他是一个男人，位置又低于我，怎么能像王子一样伸出手让我来握呢？他伸给我的手不但看起来毫无生机，握起来更像一条死鱼，冰冷、松软、毫无热情。当我握他的手时，他的手掌也没有任何反应，我的选择只有感恩戴德地握住他的手，只差跪下来吻他的高贵之手了。握手的这几秒钟，他就留给我一个极坏的印象，他的心可能和他的手一样冰冷。他的手没有让我感到对我的尊重，他对我们的会面也并不重视。作为一个公司的销售经理，居然不懂得基本的握手礼仪，他显然不是那种经过严格职业训练的人。而公司能够雇用这样素质的人做销售经理，可见公司管理人员的基本素质和层次也不高。这种素质低下的人组成的管理阶层，怎么会严格遵守商业道德，提供优质、价格合理的建筑材料？我们这样大的房地产公司，怎么能够与这样作坊式的小公司合作？怎么会让他们为我们提供建材呢？”

所以，为了在这轻轻一握中传达出热情的问候、真诚的祝愿、殷切的期盼、由衷的感谢，我们对握手的分寸、握手的细节的把握是十分必要的。

做厚缘分，把热情写在脸上

如同磁铁能吸引四周的铁粉，热情也能吸引周围的人，改变周围的情况。世界上从来就有美丽和兴奋的存在，它本身就是如此动人，如此令人神往，所以我们必须对它敏感，永远

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不要让自己感觉迟钝、嗅觉不灵，永远也不要让自己失去那份应有的热忱。

在现实生活中，可能很多人都觉得市场经济是冷冰冰的，没有什么人情可言，所以很多人在经济追逐中感受不到温暖，只会觉得恐慌。但是我们的心态是可以调整的，我们的态度是可以改变的。保持一颗热情的心，你就会像一只火炬，感染着身边的每一个人。

成功学的创始人——拿破仑·希尔指出，若你能保有一颗热忱之心，那是会给你带来奇迹的。热忱是富足的阳光，它可以化腐朽为神奇，给你温暖，给你自信，让你对世界充满爱。热情的人是极具吸引力的，热情的人在社交的舞会上，必然是全场的焦点。

如果你没有足够的热情，下面的乔·吉拉德热忱训练四部曲，将会对你有所帮助：

一是要对某件事十分在乎，随时要有某事可以寄托你的热忱，或许是一个目标或想法。对某件事的在乎其实就是为培养热忱而暖身。

二是把你的兴奋大声地表现出来。早晨醒来，告诉自己："要快乐哟！"你就会真的变得很快乐。因为上天给了你一个很棒的礼物——全新的一天，你要让今天过得比昨天更好。

三是利用"充电器"。找一个能让你充电的对象，他必须是天生的赢家，是个强者。在你能量不够时，他能给你力量。

四是以童心看世界。不管你年纪有多大，都要用充满好奇的童心看待整个世界，要随时保持热切期待的心态。孩子们总是抱着渴望、好奇的态度，觉得这个世界充满了惊奇和未知。每一天对他们来说都是探险，所以，他们总是全身心地投入每一天。这种态度值得成年人学习。保持孩童般的热忱，学着全身心投入每一天。

锻炼你的热情，和你每天的体能运动一样重要。如果你想要成功地认识陌生人，你想让陌生人喜欢你、尊敬你、接受你，千万要热情地对待他。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

30

人人都是“戴高乐”，随时准备好“高帽子”

给他最想要的那种“捧”

在人的一生中，有无数让他们引以为自豪的事情，这些都是一个人人生的闪光点。这些东西又会不经意地在他们的言谈中流露出来，例如，“想当年，我在朝鲜战场上……”“我年轻的时候……”等等。对于这些引以为荣的事情，他们不仅常常挂在嘴边，而且深深地渴望能够得到别人由衷的肯定与赞美。

对于一位老师而言，引以为荣的往往是他教过的学生在社会上很有出息，你为了表达对他的赞美，不妨说：“你的学生 ××× 真不愧是你的得意门生啊！现在已经自己出书了。”对于一位一生都默默无闻的母亲，引以为荣的往往是她那几个有出息的孩子，你可以对她说：“你有福气啊，两个儿子都那么有出息。”她一定会高兴不已。对于老年人来说，他们引以为荣的往往是他们年轻时的那些血与火的经历。

真诚地“捧”一个人引以为荣的事情，可以更好的与之相处。

雍正皇帝喜欢在处理政事之机品茶、论诗，对茶道颇有见地，并引以为荣。有一天，宰相张廷玉精疲力竭地回到家刚想休息，雍正忽然来造访，张廷玉感到莫大的荣幸，称赞雍正道：“臣在先帝手里办了 13 年差，从没有这个例，哪有皇上来看下臣的！真是折杀老臣了！”张廷玉深知乾隆好茶，命令把家里的隆年雪水挖出来煎茶给雍正品尝。雍正很高兴地招呼随从坐下：“今儿个我们都是客，不要拘君臣之礼。生而论道品茗，不亦乐乎？”水开时，雍正亲自给各位泡茶，还讲了一番茶经，张廷玉听后由衷地赞美道：“我哪里省得这些，只知道吃茶可以解渴提神。一样的水和茶，却从没闻过这样的香味。”李卫也乘机称赞道：“皇上圣学渊源，真叫人瞠目结舌，吃一口茶竟然有这么多的学问！”雍正听后心花怒放，谈兴大发，从“茶乃水中君子、酒乃水中小人”开始论起“宽猛之道”。真是妙语连珠、滔滔不绝，众臣洗耳恭听。

雍正的话刚结束，张廷玉赞道：“下臣在上书房办差几十年，两次了忧都是夺情，只要不病，与圣祖、先帝算是朝夕相伴。午夜扪心，凭天良说话，私心里常也有圣祖宽，也宗严，一朝天子一朝臣这个想头。我为臣子的，尽忠尽职而已。对陛下的旨意，尽力往好处办，以为这就是贤能宰相。今儿个皇上这番宏论，从孔孟仁恕之道发端，譬讲三朝政纳，虽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然只是三个字'趋中庸'，却发聋振聩令人心目一开。皇上圣学，真是到了登峰造极的地步。"其他人也都随声附和，雍正大大满足了一把。

张廷玉和李卫作为雍正的臣下，都深知雍正对自己的杂经和"宏论"引以为豪。而张李二人便投其所好，对其大加捧赞，达到了取悦皇帝的目的。

一个人到了晚年，人生快要走到尽头了，当他回首往事的时候，更喜欢回味和谈论自己曾经经历的那些大风大浪，希望得到晚辈的赞美和崇敬。

例如，一位现在已经八十多岁的老人，一生中最大的骄傲便是独自一个人将7个孩子养大成人，现在眼见一个个孩子都成家立业，他经常自豪地对孙子们说："你奶奶死得早，我就靠这两只手把你爸他们几个养大成人，真是不容易啊。"每当这时，如果他的孙子能乘机美言几句，老人就会异常高兴。

抓住他人最胜过于别人的，最引以为豪的东西，并将其放在突出的位置进行捧赞，往往能起到出乎意料的效果。在这一点上，有一个很经典的实例。

在镇压太平军的过程中，一次，曾国藩用完晚饭后与几位幕僚闲谈，评论当今英雄。他说："彭玉麟、李鸿章都是人才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。"一个幕僚说："各有所长：彭公威猛，人不敢欺；李公精敏，人不能欺。"说到这里，他说不下去了。曾国藩又问："你们以为我怎样？"众人皆低头沉思。忽然走出一个管抄写的后生过来插话道："曾师是仁德，人不忍欺。"众人听了齐拍手。曾国藩十分得意地说："不敢当，不敢当。"后生告退而去。曾氏问："此是何人？"幕僚告诉他："此人是扬州人。入过学，家贫，办事谨慎。"曾国藩听完后说："此人有大才，不可埋没。"不久，曾国藩升任两江总督，就派这位后生去扬州任盐运使。

他人最想要的捧一定是真诚的，不是那种公式般的"捧"，千篇一律，最让人反感。

言之有物是说一切话所必具的条件，与其泛说久仰大名、如雷贯耳，不如说您上次主持的讨论会成绩之佳，真是出人意料等话，直接提及对方的著名工作。若恭维别人生意兴隆，不如赞美他推销产品的努力，或赞美他的商业手腕；泛泛地请人指教是不行的，你应该择其所长，集中某点请他指教，如此他一定高兴得多。

此外，捧人的话一定要切合实际，到别人家里，与其乱捧一场，不如赞美房子布置得别出心裁，或欣赏壁上的一幅好画，或惊叹一个盆栽的精巧。若要讨主人喜欢，你要注意投其所好，主人爱狗，你应该赞美他养的狗，主人养了许多金鱼，你应该谈那些鱼的美丽。赞美别人最近的工作成绩，最心爱的宠物，最费心血的设计，这比说上许多无谓的虚泛的客套话更佳。

找闪光点，捧起来省力又见效

每个人都有缺点，并都有想"淡化其缺点"的倾向。但当你能从别人的缺点中发现闪光之处时，这对别人来说就是一种最佳的"捧"。

事实上，由衷地赞美别人的闪光点，是人生中最令对方温暖，最不令自己破费的礼物。当你用心观察到对方的优点，并且发自真心地表达赞美，友善的关系会在一言一语中逐渐建立、累积。

凯丝·达莉想成为一位歌唱家，可是她的脸长得并不好看。她的嘴很大，牙齿也很龅，每一次公开演唱的时候，她一直想把上嘴唇拉下来盖住她的牙齿。她想不露出自己讨厌的牙齿。结果呢？她使自己大出洋相，注定了失败的命运。

可是，听这个女孩子唱歌的人中间，有一个人却认为她很有天分。他很直率地说："我一直在看你的表演，我知道你想掩藏的是什么，你觉得你的牙长得很难看。"这个女

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

孩子非常难为情，可是那个男人继续说道："不要想去遮掩，张开你的嘴，如果你不在乎自己的牙齿的话，观众就会喜欢你的。再说，那些你想遮起来的牙齿，说不定正是你的宝贝呢！"

凯丝·达莉接受了他的忠告，没有再去刻意掩饰牙齿。从那时候开始，她只想到她的观众，她张大嘴巴，热情而高兴地唱着，她最终成为电影界和广播界的超级明星。

正如太阳会有黑子一样，短处有时并不影响其本身的优势。对其短处进行适当的分析，让对方接受它，面对它，这样会使他更自信，更有光彩。短处是不会消失的，不管你是否承认，它都是存在的。那么，勇敢地接受它，综合地分析它，倒是能从心里将它淡化开去。

有人认为，人不过是历史的符号，同时在每个人成长发展的历史过程中又满载着历史记录，其中不乏自己引以为荣的事情。对这些引以为荣的事情，每个人都渴望得到别人较高的评价，如果能够得到衷心地肯定和赞美，更是让人高兴和自豪的事。

了解一个人引以为荣的事情其实很简单。如果是经常接触的人，他的言谈之中常常会流露出一些线索，"兄弟在美国的时候……""我年轻的时候……""参加抗美援朝战争的那一年……"所以，一个人真正引以为荣的事情是常常挂在嘴边的。

对于陌生人，则可以从他的职业、所处环境及历史年代大体判断其引以为荣的事情的范围。一位将军引以为荣的往往是他曾经取得的赫赫战功。一位学识渊博的学者则必然对自己发表的论文和专著引以为豪，如果你想对一个陌生的学者，尽一点赞美之意，不妨对他说："先生，您的论文和专著在学术界颇具影响力，久仰大名。"律师则会以自己办理影响力较大的案子而得意，碰到一名律师可以说："做律师的人都不简单，您办得好多案子都相当出色。"纵使是一个农民，也会为今年只有他多种了地瓜，又碰上地瓜行情出奇的好，而有几分成功感。你买瓜时不妨说："老兄，你真有眼力，今年这地瓜行情算是让你给瞅准了。"

真诚地赞美一个人引以为荣的事情，可以使你更好地与对方相处。

楚汉战争的结果是刘邦打败了项羽，刘邦心里自然很骄傲，常常问他的大臣们自己为什么能打败项羽之类的问题。大臣们都非常了解刘邦"胜者为王"的心理，于是都对他的才能赞叹不已。刘邦逐渐产生了自满情绪，执政的积极性慢慢懈怠下来。

一次，刘邦生病后整日躺在宫中，下令不见任何人，不理朝政。周勃、灌婴等许多跟随他征战多年的元勋也都找不到劝说的办法。

大将樊哙想出了个办法，闯进宫中进谏，他掷地有声地先对刘邦的过去进行了一番赞美："想当初，陛下和我们起兵沛县定天下之时，何等英雄！上下团结，同甘共苦，打败了项羽，建立了汉朝社稷大业。"

几句话激起了刘邦对自己辉煌历史的自豪之情，然后樊哙话锋一转："现在天下初定，百废待兴，陛下竟这般精神颓废，大臣们都为陛下生病惶恐不安，陛下却不见大臣，不理朝政，而独与太监亲近，难道就不记得赵高祸国的教训吗？"

刘邦恍然大悟，自此以后，刘邦专心朝政，休养生息，汉朝出现一片兴旺发达景象。

事例中，樊哙先是称赞了刘邦征战时的辉煌战绩和勤政作风，而后又巧妙批评了当时刘邦的颓废和懈怠，赞扬与批评相结合。一席肺腑之言终于震醒了刘邦。

樊哙正是通过称赞刘邦引以为荣的历史，也就是他身上存在的闪亮点，进行劝谏，终于达到了说服刘邦勤政的目的。

很多人之所以无法讲出赞美的话，是因为没有认真去观察对方，找不到可以表达赞美的角度。其实，只要你用心观察，一定可以找出值得赞美的地方，哪怕只是对方打了一条特殊花色的领带，抹了看起来很有精神的口红，或气色十分爽朗，都值得你向他表达赞美。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从细微处开始，捧得更高

在交际中应善于发现细微处的用意，以赞美和感谢来回报对方的良苦用心，这不但会带给对方巨大的心理满足，而且会加深彼此的心灵默契。

很多人在“捧”别人时习惯于泛泛而论，抓不住“捧”的重点，其中一个突出表现就是过分忽视细节。其实，对方之所以在细节上投入那么多的时间和心血，一方面说明对方对此有特别的偏爱，另一方面也说明对方渴望这一部分努力能够得到应有的报偿与肯定。因此，“捧”不能忽视细微之处。

法国总统戴高乐在访问美国时，在一次尼克松为他举行的宴会上，尼克松夫人费了很大的劲布置了一个美观的鲜花展台：在一张马蹄形的桌子中央，鲜艳夺目的热带鲜花衬托着一个精致的喷泉。精明的戴高乐将军一眼就看出这是女主人为了欢迎他而精心设计制作的，不禁脱口称赞道：“女主人为举行一次正式的宴会一定花了很多时间来进行这么漂亮、雅致的计划与布置吧！”尼克松夫人听了，十分高兴。事后她说：“大多数来访的大人物要么不加注意，要么不屑为此向女主人道谢，而他总是想到和讲到别人。”

戴高乐贵为元首，却不失对他人用意的精细体察，这使他成了一位受到格外尊敬的人。面对尼克松夫人精心布置的鲜花展台，戴高乐没有像其他大人物那样视而不见或见而不睬，而是即刻领悟到了对方在此花费的苦心，并对这一片苦心表示了特别的肯定与感谢。戴高乐赞美的言语虽然简短，但很显然，尼克松夫人获得了深深的感动。

大多数人不愿意从小事上去“捧”别人，这是因为现实生活中的重重障碍，遮住了他们的视线。

1. 有人胸怀治国平天下的大志，但眼高手低。对于“小打小闹”不以为然，认为那些事普普通通，没什么了不起，小菜一碟，形同虚无。

2. “熟人效应”。周围的人对大家来说，太熟悉了。要么，就是区区小事，不足挂齿，不用说什么；要么，就是熟视无睹。每天我们走在干干净净的马路上去上班，都觉得无所谓，脏了该骂清洁工。父母为你呕心沥血，碾平了生活道路上的坎坷，我们却只知衣来伸手饭来张口，他们在你眼里是“隐形人”。同事、亲戚、朋友时时都在关照你，你却受之泰然。

3. 分工不同，责任不同，使人们认为别人做事是分内之事，是“应该”的，无须大惊小怪，做不好就要批评，做好了是责任，在这种心理的驱动下，很多人不能正视别人的小成绩。

以上这些态度，都是应当克服的。

单就小事而论，它的确没有非常重要的意义，但我们若用辩证法的观点去考察，却会发现一件小事往往会引发大事，几件小事加在一起就有可能产生意料之外的形态和意义。

一位巡警巡逻时发现仓库门口的灭火器坏了，及时报告给总经理。总经理安排相关负责人买了新的重新布置好。一晃半年过去了，谁也没有把这件事放在心上。有一天库房因电线短路突然起火，被及时扑灭，忙乱中，总经理首先想到的是那位细心的巡警。如果不是他发现灭火器坏了，及时更换，那么库房恐怕完了，公司也保不住了。于是，总经理及时赞美了这位巡警，并代表公司向他致谢，号召全体员工向他学习。事过半年了，总经理在日理万机中竟然还记得巡警的报告。

我们如果把事情割裂开想，一个小小的巡警恐怕早已被遗忘在某个角落里了，谁也不会发现报告的重大意义。

生活中的小事犹如一块块未经雕琢的璞玉，如果你没有一双识别它们的慧眼，细心鉴别，它就永远埋在山野石林之中，我们也很难发现它真正的价值所在。

如果我们每一个人都去关注自己身边的一切，去发掘一滴水中的世界，那么在彼此的赞美声中，人们获得的是世间荡漾着的温情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

瞄准独特性，捧得他美滋滋

巴尔扎克曾经说过："第一个形容女人为花的人，是聪明人；第二个这样形容的人，就一般了；第三个再将女人比喻为花的人，纯粹是笨蛋。"这就要求我们应善于挖掘，有新意的"捧"更能打动人。

美国华克公司承包了一项建筑工程，要在一个特定的日子前，在费城建一座庞大的办公大厦。开始时计划进行得很顺利，不料在接近竣工阶段，负责内部装饰铜器供应的承包商突然宣布：他无法如期交货了。糟糕，这样一来，整个工程都耽误了！要付巨额罚金！要遭受重大损失！

于是长途电话不断，双方争论不休。一次次交涉都没有结果，华克公司只好派高先生直接到纽约去与承包商会面。

高先生一走进那位承包商的办公室，就微笑着说："你知道吗？在布洛克林巴，有你这个姓氏的人只有一个。"

"哈，我一下火车就查阅电话簿想找到你的地址，结果巧极了，有你这个姓的只有你一个人。"

"我一向不知道。"承包商兴致勃勃地查阅起电话簿来。"嗯，不错，这是一个很不平常的姓。"他很有些骄傲地说："我这个家庭从荷兰移居到纽约，几乎有两百年了。"

承包商继续谈论起他的家庭及祖先。当他说完之后，高先生就赞扬他居然拥有一家这么大的工厂，承包商说："这是我花了一生心血建立起来的一项事业，我为它感到骄傲，你愿不愿意到车间里去参观一下？"

这可是一个难得的机会，高先生欣然前往。在参观时，高先生一再称赞他的组织制度健全，机器设备新颖，这位承包商高兴极了。他说这里的一些机器还是他亲自发明的呢！高先生马上又问道：那些机器如何操作？工作效率如何？到了中午，承包商坚持要请高先生吃饭，他说："到处都需要铜器，但很少有人对这一行像你这样感兴趣的。"

至此，高先生一次也没有提到他此行的真正意图。

吃完饭后那位已经很高兴的承包商对他说："现在，我们谈谈正经事吧。当然，我知道你此行的目的，但我没想到我们在一起是如此的畅快。你现在可以带着我的保证回去，我保证你们的货如期运到。我虽然因此会遭受一笔损失，但我认了。"

之后，办公大厦如期竣工。

高先生不愧为高手，当他作为华克公司的最后一张牌亮出的时候，他清楚地知道此行的困难，他没有像一般的人那样去赞美那些普通的事情，也没有直接去赞扬他的对手，而是通过电话簿上一个小小的信息找到了进入谈话状态的渠道，其细致之处，让人叹为观止！

高先生通过对方姓氏的特殊性，触动了对方对自己家族发展的慨叹，对事业有成的喜悦之情，从而使他自己由"敌人"转变成被称为"很少有人像你这样感兴趣的"的人。接着又在承包商动情之处加以附和，最后得到了一顿欢迎的午餐和一个生意上的保证。

有效的捧人往往就是这样，要有一双慧眼，抓住了别人没有注意到的东西，避开了锋芒，绕开人们关注的焦点，得到"曲径通幽处，巧言至诚心"的最佳效果。

通常情况下，当一个人处在众口一词的捧赞中时，往往不会再把这种同一内容的捧赞当回事，这时，如果你能找到别人都忽视了的优点来捧赞他（她），就必然能引起这个人的注意。因为人总是希望别人能尽可能地发现他的优点。

为了突出与众不同，给人留下深刻的印象，说话讨人喜欢的人的赞美方式往往是独特的。比如对一个健美冠军，他不会去赞美其长得健壮，因为可能电视、广播、报纸上都已介绍过了，而且电台、广播、报纸的赞美不比我们的赞美更让人激动吗？此时，他会挖掘对方不明显的优点去加以赞美，比如赞美他的烹调手艺等。爱因斯坦曾这样说过，别人赞美他思

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

维能力强，有创新精神，他一点都不激动，作为一个大科学家，他听这类话都已听腻了，但如果谁赞美他小提琴拉得真棒，他一定会心花怒放。

所以，捧赞要想打动对方，给人一种美的享受，要力求新颖，不落俗套。通常，应注意以下 3 方面：

1. 避开大家公认的特长

捧赞某专长的人最多，时间长了，被捧赞的人听腻了，对这方面的捧赞也就不起作用了。

2. 避开日常套词俗语

如雷贯耳、百闻不如一见、生意兴隆、财源茂盛等公式化的套词，使人感觉你缺乏诚意、玩世不恭，易给对方留下不值得深交的印象。

3. 切忌盲目模仿他人

在公共场合捧赞别人时，自己想不出怎样捧赞，跟别人说重复的话，附和别人的捧赞，很难达到预期的效果。

练习随时捧你身边的男男女女

美国大文豪马克·吐温曾经说过这样一句话："一句赞美能让我活两个月。"其实，无论男人还是女人，都希望得到他人的捧赞，这也是人的一种本性。

所以，在社交场合，无论对男人，还是对女人，有效的捧赞非常重要，可以让彼此的沟通事半功倍。如果你有什么不解之处，不妨自己回想一下，上一回听到别人捧赞你的那种感受：也许是你发表言论时，主管赞许认同地点头表示支持你的论点；也许是轻拍你的肩膀，向你表示"干得不错"；也说是一张没来由的纸条，感谢你为某事适时伸出援手；也许是几句突如其来的赞许……那种感觉难道不是很好吗？

所以，培养随时捧赞他人的习惯，往往可以让你的社交如鱼得水。正所谓"日日耕耘才会有收获"，捧赞他人也是如此。

不妨思量一下称赞他人的各种可行方式，然后将它们一一列出。随时复习这些表达法，并随时付诸实际行动练习。倘若你真的不善言词，那么一个温暖有力的握手；一个充满感谢的眼神；人群中，在他搜寻的眼光下，给他一个肯定的点头；或者走过去拍拍他的肩膀……对你而言，这只是举手之劳，对接受赞美的人，有时可受用终日，有时可受用终生。久而久之，在任何场合与状况，相信你都能随口而出几句令人会心的捧赞。

就以女性买衣服为例，当一个女同胞在服装店试穿一件衣服，还在那里犹豫着不知道买不买时，营业员发话了："啊，真漂亮！穿起来非常合身，既朴素又大方，简直是为你定做的！"试想，哪个女人不希望别人说自己漂亮呢？营业员那么一捧，女顾客就会满心喜欢，不再那么犹豫，很可能爽快地买下这件衣服。

这，就是生活中对女性很好的捧赞素材！我们可以学习营业员那样，通过夸奖女人衣着漂亮得体而对其本人加以捧赞，既贴近生活，又非常奏效。下面这个例子就是非常好的一个证明。

一天，小何去参加舞会时没有带舞伴。当他看见旁边坐着一位身穿长裙的女孩时，他决定请她跳舞。他走近这位女孩，夸赞道："小姐，您今晚的一袭长裙配上舞场的灯光，简直就给人仙女下凡般的感觉，真是太迷人了！要不是您穿在身上，我真不知道这座城市的某家商场里居然有这样漂亮的长裙在卖！我已经静静地欣赏了您好久，终于忍不住过来邀请您跳一支舞，你不会拒绝一个崇拜者吧！"这位女孩笑了，答应了小何的要求。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小何在这里就是用夸奖美貌的方式使这位女孩和他跳舞。

不仅女人，生活中也要培养随时捧赞男人的习惯。就像鱼儿离不开水一样，男人往往离不开面子。

一个傻乎乎的女人对一个男人说：“你哄哄我嘛？只要你夸我，哪怕是一句假话，我心里都是蛮高兴的。”一个大男人对一个女人说：“在外给点面子嘛！在家里你怎么梳理我都可以，我会感激不尽的。”

男人极看重的就是面子。那么，日常生活中你不妨从这个角度入手，练习如何给足男人面子。例如，你的老公邀请亲戚好友来家里吃饭时，你不妨说：“我老公做的饭菜非常好吃，有空来试试吧！”适当时在别人面前夸一下，他会觉得很有面子，辛苦些也就心甘情愿了。

现在，聪明的你应该开始留意身边的男男女女了，从点滴中开始练习捧赞他们吧！

老板也喜欢好听的话

任何人都喜欢听赞扬的话，老板也不例外，他们更需要自己员工的称赞和肯定，因为老板的领导者地位决定了他们手中的权力、办事的精神、才能的展示方式。谦逊随和的领导，似乎与大家打成一片，但其地位的特殊性，还是决定了他的出类拔萃，所以老板更需要赞美。

明代才子解缙有一次陪同太祖朱元璋在金水河钓鱼，整整一上午一无所获。朱元璋十分懊丧，便命解缙写首诗。解缙犯了难：皇上没钓到鱼，已经够扫兴了，如再来一首扫兴的诗，岂不是要令龙颜大怒？但解缙毕竟不同凡响，他略加思索，一首诗便脱口而出：

数尺纶丝入水中，
金钩抛去永无踪。
凡鱼不敢朝天子，
万岁君王只钓龙。

朱元璋听了，笑逐颜开，刚才的烦恼烟消云散了。

解缙的诗产生了奇妙的效果。他强调了皇上的高贵地位，与平常百姓是有所差别的：普通人钓鱼，天子则是钓龙，这金水河里没有龙，而凡鱼没有资格朝见帝王，所以你什么也没有钓上。这回答多么在“理”，多么乖巧。

毫无疑问，解缙肯定得到了朱元璋更深的信任。所以，权高位重的人，更需要别人强调他所在位置的事实，并且加以称赞。赞美老板，夸其善用人是最好的肯定。

梅子在局图书馆担任管理员已好几年了，但她的兴趣和才能主要在组织管理方面。局里的一次大型活动中，由于缺人手，临时借调了她，她干得风风火火、井井有条。领导将她调到办公室担任主任助理，她工作干得挺不错的。她找了机会特地向领导表示感谢，并说领导是位知人善用的伯乐，领导的高兴自然溢于言表。

领导也可以是多才多艺的。如果他在其他方面有所特长，即使不是特别优秀，也可以巧妙赞美。

从一定程度上讲，成就感是领导者非常注重的东西。夸奖领导就是将其成就很好地表述出来，让他获得强烈的心理满足。如果你的老板做的事情不是很大，公司发展较为缓慢，那么，你可以强调从无到有已经很不错了（如果他是创业者）；或者对他说：现在的国企已倒闭了不少，生意挺难做，公司能维持已算是经营有方了。你的老板并不会认为你在刻意地奉承他，而是以为你言之有理，心理颇为平衡，并能获得一些成就感。

如果你的老板正好取得了事业上的成功，那么你就由衷地去赞美——为他的成功而自豪。他人生中最闪亮的一刻是他自我价值得到最大化实现的一刻，你可以尽情地赞美其事，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并表达你的崇拜。无论怎样，领导都不会拒绝别人的崇拜。崇拜将使老板的成就感更为强烈，并深深体会到自己的价值感。

赞美老板成就的同时，可表达关心。成就是需要付出辛勤劳动的，身心会疲惫，这时你关心的话语会让老板得到安慰，同时深深地感到自己的成就已得到了大家的承认，也因此而更得意。赞美领导的成就时，还可表示你的信赖。比如“郑总，大伙儿私下里都在夸你的成就，有你这样的带头人，我们前途会很美好的”等。当你学会正确地赞美老板时，你的职场生涯会顺畅很多。

赞美领导是职场基本功

话说“千穿万穿，马屁不穿”，如果你要升官、发财、打通人际关系等等，这马屁功一定要先练好。比如想成为上司面前的红人、想求别人办事、想获得别人的信赖与支持等，都可能要拍对方的马屁。此为经验之谈也！

环顾四周，你会发现，拍马屁的情形是如此普遍，以至于让人有些心惊肉跳：自己原来也迫不得已拍过谁的马屁呢。不过，大可不必惭愧得红了脸。其实，只要活着，谁都难免会面临“口是心非”或拍拍马屁的时刻。尤其是在办公室里，永远不乏深谙拍马溜须之道的高手。

如果你以为拍马屁就是说点甜言蜜语那么简单，那就低估了拍马屁的学问了。拍马屁大致上可以分为“阿谀奉承型”和“心领神会型”。

前者的表现是嘴上涂蜜，脚底抹油，也就是一般意义上的浅层次马屁精，除了“好呀好”之外说不出别的，甚至叫好也叫不到点上，盲目拍马；后者则深谙心理学，他们往往从上司的一个眼神里就能尽悉其喜好，每句话、每件事都能投其所好，比如，看见上司腕上的新手表，便盛赞该品牌彰显气质，迎合了上司的心理。

相比之下，前者比较直接，让人一看就明白，这类马屁“功力”都较浅，容易被人识破，若碰上不吃这套的人往往会适得其反；后者的“道行”则比较高，往往不露声色，但效果却奇佳。这就像武侠小说里所描写的两种练武境界，前者用的是你一拳我一脚的蛮力，后者则靠内力修炼，“杀”人于无形。

在办公室里，一旦出现了上尊下卑的等级，喜欢拍上司马屁的人便会摇身而出，变得仰承上意。有的甚至不惜在大庭广众之下，上演一出出肉麻不堪的大戏。他们给人以奉权力为神圣的印象。

还有就是这群人的字典里绝对没有“忠心”二字，他们并不会誓死效忠于任何人。这群训练有素的吹捧高手，总是不断地找寻符合膜拜标准的对象，一旦眼前的主子失势，他们便马上来个漂亮的后空翻，投奔他方，这使得他们在外面风雨飘摇的情况下始终能屹立不倒。

袁矩就是这样一棵官场“常青树”。他一生侍奉过三个王朝的七个主子，在每一个主子手下都很得意，不得不令人叹为观止。他的秘籍不外乎见风使舵、随机应变的马屁功夫。

他看出隋炀帝好大喜功，便挑动其拓边扩土的野心。他亲自深入西域各国，将各地风土人情编撰成书，隋炀帝观之，龙颜大悦。为了迎合炀帝穷奢极欲的心理，袁矩请求将天下各种奇技、杂耍集中到国都，还在洛阳街头大摆酒食，任外国人取用，浪费无度，百姓怨声载道。

隋朝覆灭后，袁矩降唐，在唐太宗时担任吏部尚书，他见唐太宗喜欢谏臣，立刻摇身一变，成了“忠义之士”。

唐太宗对官吏受贿之事十分担忧，又一直没有找到证据，便故意派人送礼行贿。有一个倒霉的小官吏接受了一匹绢，唐太宗要将他杀掉。袁矩谏称：“此人本当严惩，但陛下陷害他在先，这种处理方法恐怕不合规矩。”唐太宗接受了他的意见，还向群臣夸奖袁矩直言不讳。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

袁矩深谙拍马溜须之道，在"变"与"不变"之间拿捏有度，游刃自如。所谓"变"，是要摸清主子的脾气、秉性、好恶，让自己的拍马策略跟着变化。在炀帝那儿搞奢侈腐化那一套，正合炀帝的胃口，但对唐太宗依样行事，恐怕早就人头落地。"变"乃是马屁精的至高精神。

而"不变"的则是迎合的意图与态度。必须从心理上去迎合对方，想之所想，急之所急，才能将马屁拍在点上，拍得成功，拍得到位，拍得主子心花怒放，于自己，自然是好处良多。

其实，倘若能在维护自我尊严的同时，又能给对方留一点面子，才可以称得上是拍马屁的最高境界！比如说："这个方案挺不错的，但是不是可以再加一些内容……"既拍了上司一个小马屁，又适时地表现了自己。

跟上司或老板相处，也需要适度地掌握"哄"的艺术。无非就是嘴甜一点：上司刚刚买了件高档时装，希望得到大家的认同，就不妨附和赞许几句，以无伤大雅的恭维、不亢不卑的态度，适度地讲讲好话。天底下，谁不爱听甜言蜜语呢？

有政治和权力争夺的地方就会有完美的马屁精，他们已经掌握了欺骗的艺术。他们奉承、臣服于自己的领导者，却能够对别人间接而优雅地维护他自己的权力。学习和应用拍马屁的规则吧，这样你在职场上的前途将无可限量。

摸透心思，投其所好

要把马屁拍响，首先必须找准上司的"心窝"所在，这样才能做到有的放矢。摸透了上司的心思，再有针对性地加以吹捧，投其所好，满足对方的欲望，才有可能得到对方的赏识。

周末员工聚餐，经理在路上指着一个路人的皮包说："这个包蛮别致的，不知在哪儿买的。"说者无心，听者有意，半个月后，莉莉就把一个同样款式的皮包送到了经理的办公室："经理，我上周去参加客户的发布会，人家给了个商场的消费卡，到商场一看，正好有这个款式的皮包，我就帮您选了一个，您看喜不喜欢？"

经理站起身说："不行不行，你留着自己用吧。"莉莉连忙说："难得您看中一件东西，说真的，您的眼光就是和别人不一样。再说没您的照顾，我哪有机会参加那个发布会啊！"

于是经理又拿出一张请柬说："下周五在国宾饭店有个酒会，我也不喜欢凑热闹，你替我去吧。"莉莉接过请柬，假装埋怨地说："看您说的，好像您真老了似的，上次参加发布会好几个女客户还问我，您怎么那么年轻啊！"说得经理面露喜色，其实经理已经50多了。

过于吹捧领导，会让领导觉得华而不实，像莉莉这种言行并举、投其所好的溜须者，怎能不让上司喜笑颜开？对这么懂事的下属，上司当然另眼相看了。

莉莉的成功之处在于她抓住了经理爱美、怕老的心理，非常自然地加以吹捧，让慨叹年华已逝的经理得到了心理的愉悦，莉莉的皮包也没有白送。

和完美马屁精比起来，低级的马屁精常常苦于拍不到位，平庸露骨的恭维往往拍在马腿上。低级马屁不但不能讨得老板的欢心，反而让自己在众人眼中留下"奴颜媚骨"的小人形象。

吴华在年终总结会议上做了一番"真情流露"的感言：在这一年的风风雨雨里，他在领导的教育和帮助下取得了很大的进步，做出了不小的成绩。领导是恩师，今后他还要继续追随领导的脚步，做一个像领导这样完美的人。一番话令同事侧目，领导也尴尬地咳嗽了几声。这时，吴华又画蛇添足地补充了一句："我们的领导真是德高望重、才智过人啊！"会场顿时一片哗然，这位领导不过30岁而已，何来德高望重？

吴华辛苦半天，并没有给领导留下什么好印象，太过露骨的恭维显得那么虚伪，明眼人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一眼就能识破。说话没有分寸，太不着边际，让被拍者也很难为情，这是最愚蠢的吹捧行为。

想和上司攀上关系，把马屁拍到位，应该注意的问题有很多：

1. 要讲究场合

在众目睽睽之下是不便施展马屁功夫的。上司本人可能会觉得你多事，而旁观者更会鄙视你的为人。所以在公开场合拍马屁不但对上司有碍，也对自己有失。与上司拉关系最好是在私下闲聊时，或者在茶余饭后轻松的场合，选择上司情绪较好的时候，似乎不经意地轻轻一拍，最容易切中上司的心意，使拍与被拍者皆大欢喜。莉莉选择在经理办公室送出皮包不显失礼，吴华在大庭广众之下大行吹捧却搞得人人讨厌，可见，拍马屁时场合是必须小心留意的一大要素。

2. 要讲究手段

恰到好处的马屁效果绝对胜过一万句不着边际的恭维。同时叫好，知道好在哪里，有针对性地叫好比空洞的叫好有价值得多。

完美马屁精们将“精神贿赂”进行到底，让后人茅塞顿开。如写就一篇文章，明明很简单的字却故意写错，目的是方便领导审阅时能“指正”出来，以显示领导的英明。据说纪晓岚主持四库全书的编纂就干过这样的事，其实皇帝老儿通常并不英明，许多错误看不出来，却又“钦命定稿”，结果四库全书中就留下不少低级的文字错误。

说起这纪晓岚，通观古今，堪称才子型“精神行贿”的第一流高手。乾隆 50 岁时，他献联：“四万里皇图，伊古以来，从无一朝一统四万里；五十年圣寿，自今而后，尚有九千九百五十年。”

乾隆 80 大寿时正好登基满 55 年，他又献：“八千为春，八千为秋，八方向化，八风和庆，圣寿八旬逢八月；五数合天，五数合地，五世同堂，五福备至，嵩期五十有五年。”

好大喜功、标榜自己为“十全老人”的乾隆自然悦而受之，飘飘然地享受这高质量的马屁，不亦乐乎。

3. 要做调查研究

你的上司喜欢什么，不喜欢什么，性格怎样，脾气如何，都应该写入你的私人马屁手册的第一页。而这些信息的获得，当然不能离开调查研究。第一是你自己在日常工作中细心观察，小心体味；第二是多打听细查问，从上司的身边人那里套取情报。当然，调查工作以不露声色为上，不然大张旗鼓研究一个人，岂不显得太过诡异？

李林甫为了把握唐玄宗的心意，每次奏请，都要赏赐左右侍婢，讨得了这些人的欢心，天子有什么动静都能在第一时间得到汇报。难怪晚年的玄宗对李林甫总是青睐有加，信赖备至。

4. 要委婉自然

拍马屁不是生搬硬套，七拐八绕，硬拍强拍，说出来的话荒谬可笑，很容易引起上司的厌恶和鄙视。像那个“局长，您也亲自上厕所”的笑话便是一例。拍马屁必须讲究委婉自然的风格，顺理成章，似不经意，却又一语中的，才能让上司心满意足地接受。

英国马屁研究学者施滕格尔出了本书《你太好了——马屁简史》，书中提醒：如果你只是个小职员，请不要告诉执行总裁他是天才。

你和你的对象之间的地位越悬殊，你拍的马屁就得越含蓄。

以下是你要避免的 6 种低级马屁现象：

一是同意上司或同事提出的每一件事，经常说的一句话是“我完全赞成”，从不发表不同意见或建议。

二是经常赞颂上司或同事，而且用贬低自己或其他上司或同事的方法来赞美，同时表情丰富，挂着夸张的笑容。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三是用赞美的话语来使别人为你办事，不该表扬的时候也大加赞赏，而对自己的平庸千方百计地遮掩。

是是有意在上司面前出同事的洋相，仅为博取上司一笑，使自己出风头。

五是如果上司说了个笑话，哪怕是很没趣的笑话，也笑得像真的一样。

六是工作时挑肥拣瘦，但总是在上司面前述说自己干的工作最重要、最吃力。

大胆投资，及时收获

拍马屁对很多人来说，可能是一种精神折磨，做小伏低，拍马屁的人在精神上是一个弯腰屈膝的形象，赔着笑脸，说着言不由衷的话，有时还得忍受白眼和冷遇。那么，为什么要拍马屁？请告诉自己，拍马屁是一种人生投资。

拍马屁的意义在于让别人觉得你可亲可用。会拍马屁的，未必是英雄；凡成大事者，都必会拍马屁。

不拍马屁的，未必是好汉。真正有能力的人，是不会有意来证明自己有能力的；真正自尊的人，不会在乎自己用什么方式赢得他人的尊重。自尊心强、唯我独尊的人，特别害怕被人忽视和瞧不起。他们会用挑战权威的方式证明自己是了不起的，是值得尊重的。但是，被挑战的权威，如果自尊心受到伤害，他们一定会压制挑战者的威力，或者报复挑战者，或者保护自己不受伤害。用挑战权威的自尊心来实现自己的唯我独尊，不是明智之举。

那种看见上司如同老鼠见了猫的人，是没有出息的，因为他们永远在上司的视线之外。与群众打成一片只是官样文章，小白领要有自觉性，主动跟上司交流、套近乎。如果上司不了解你的意见和想法，他又怎么可能慷慨地给你大把的提拔机会呢？“任人唯亲”，亲的人当然是身边经常出现的熟面孔！不过，经常和上司在一起也得注意一些基本的原则和方法——即使你已经跟他可以称兄道弟，也可能触了霉头尚不自知，好心反而碰到一鼻子灰。

要影响领导，首先要讨好领导。谁让他是领导呢？你不讨好他，他就不会在乎你。顺着他，是为了达到自己的目的。作为上级，他就是一棵大树，俗话说，背靠大树好乘凉。事实上，你和上级之间，谁是冤大头还很难说呢。

马屁专家安禄山可谓深藏不露的典型。他装出一副憨厚老实，甚至有点傻的样子，赢得了唐玄宗的百般信任。有一次，安禄山故意不拜皇太子，被呵斥后还假作惊慌之态，问“皇太子是什么官”，玄宗哈哈大笑：“朕百年后，当将帝位托付，所以叫太子。”安禄山装出恍然大悟的样子：“臣只知有陛下，不知有皇太子，罪该万死。”

这个马屁拍得果然巧妙，一句话证明自己的忠诚比山高，比海深，再配合一脸无辜的老实相，让主子听得满心欢喜。其实，高居上位的人总难免孤独寂寞，表现出一颗赤心、爱心，他自然会对你另眼相看，倍加重视。

安禄山表尽忠心之后，还通过认杨贵妃为母亲，拉近了与皇室之间的关系，使玄宗几乎毫无保留地信任他，将天下一半的精兵交给他掌管。时机成熟了，这个外表愚钝的胡人一把撕掉了忠诚可亲的面具，倾全力取道河北，直扑东西两京长安和洛阳，唐军惊慌失措，毫无抵抗能力。

这次叛乱虽然被镇压，但玄宗的心却遭到了无比的创伤，圣明君主被拍马屁者拍昏了头脑，丧失了理智，铸成了大错。

安禄山的马屁功夫是成功的，他选准对象，大胆投资，多种手段并用。他很清楚，这是自己达到目的的必经之路，而且是一条方便快捷之路。一旦条件具备，就果断地收获果实。他的心机之深，与他老实的外表形成了鲜明的对比。

拍马屁不是罪，完美马屁精几乎都是社会学和人类学大师。他们深谙一条规则：越是身居高位的人，越需要别人的称誉和赞美。因为这些处于权力金字塔顶点的人们，难免产生自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

高自大、唯我独尊的心理。如果属下对这种人敬而远之，只会让他们更加孤独寂寞。

更有极端者见了上司连招呼都不打，只有当上司点头寒暄时，才皮笑肉不笑地致意，个人英雄主义思想浓厚，唯我独尊，只要是带些赞美性的语言就感觉说不出口，脸红心跳不好意思，把简单的对于上司恰如其分的赞美也称之为"阿谀奉承"，甚至于认为是"拍马屁"。毫无疑问，这也是一种不好的倾向。

为人处世，没有必要追求"水至清"的效果。如果你觉得拍马屁很肉麻，那你至少也应该常去赞美别人。

赞美别人，仿佛用一支火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田，有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此友谊健康地发展，还可以消除人际间的龃龉和怨恨。赞美，是另一种意义的吹捧，同样能让听者心里暖洋洋的，对你好感大增。

赞美是一件好事，但绝不是一件易事。把赞美送给别人时，如不审时度势，不掌握一定的赞美技巧，即使你是真诚的，好事往往也会变为坏事。所以，我们在把赞美送给别人时，一定要掌握一些技巧：

一是因人而异。人的素质有高低之分，年龄有长幼之别，因人而异，突出个性，有特点的赞美比一般化的赞美能收到更好的效果。老年人总希望别人不忘记他"想当年"的业绩与雄风，同其交谈时，可多称赞他引为自豪的过去；对年轻人不妨语气稍为夸张地赞扬他的创造才能和开拓精神，并举出几点实例证明他的确能够前程似锦；对于经商的人，可称赞他头脑灵活，生财有道；对于有地位的干部，可称赞他为国为民，廉洁清正；对于知识分子，可称赞他知识渊博、宁静淡泊……当然这一切要依据事实，切不可虚夸。

二是情真意切。虽然人都喜欢听赞美的话，但并非任何赞美都能使对方高兴。能引起对方好感的只能是那些基于事实、发自内心的赞美。相反，你若无根无据、虚情假意地赞美别人，他不仅会感到莫名其妙，更会觉得你油嘴滑舌、诡诈虚伪。真诚的赞美不但会使被赞美者产生心理上的愉悦，还可以使你经常发现别人的优点，从而使自己对人生持有乐观、欣赏的态度。

三是翔实具体。在日常生活中，人们有非常显著成绩的时候并不多见。因此，交往中应从具体的事件入手，善于发现别人哪怕是最微小的长处，并不失时机地予以赞美。赞美用语愈翔实具体，说明你对对方愈了解，对他的长处和成绩愈看重。让对方感到你的真挚、亲切和可信，你们之间的人际距离就会越来越近。如果你只是含糊其辞地赞美对方，说一些"你工作得非常出色"或者"你是一位卓越的领导"等空泛飘浮的话语，就会引起对方的猜度，甚至产生不必要的误解和信任危机。

四是合乎时宜。赞美的效果在于相机行事、适可而止，真正做到"美酒饮到微醉后，好花看到半开时"。当别人计划做一件有意义的事时，开头的赞扬能激励他下决心做出成绩，中间的赞扬有益于对方再接再厉，结尾的赞扬则可以肯定成绩，指出进一步的努力方向，从而达到激励的效果。

五是雪中送炭。俗话说："患难见真情。"最需要赞美的不是那些早已功成名就的人，而是那些因被埋没而产生自卑感或身处逆境的人。他们平时很难听一声赞美的话语，一旦被人当众真诚地赞美，便有可能振作精神，大展宏图。因此，最有实效的赞美不是"锦上添花"，而是"雪中送炭"。

六是转述赞美词。一般来说，当面赞美总难脱奉承之嫌，而背后的赞美则是真心话。比如乙和甲较好，为了取悦甲，首先在乙面前赞美甲，一旦甲听到了乙的转述，比直接从你那儿听到还要好。

特别需要指出的是，赞美要说别人之未说，对方最在意的优点别人没发现，而你一下子将它点出，则势必被视作知己。人有太多类型，你要夸赞对方，就一定要切中其心中所需。

另外还有借花献佛式的赞美，即借乙的话恭维甲。比如说："怪不得大家都夸你技高一筹呢。"这种不求对证的赞美会令人较为舒服地接受。

此外，赞美并不一定总用一些固定的词语，见人便说："好……"有时，投以赞许的目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

光、做一个夸奖的手势、送一个友好的微笑也能收到意想不到的效果。

完美马屁精的秘籍：

一是马屁一般应该是发自内心的真诚赞美，自然而然的善意行为，不需要你绞尽脑汁，处心积虑，也不需要你加倍小心。

二是把每一次赞美当做一次学习的过程，把他人的优点作为自己仿效的榜样，别人也就会很乐意地帮助你。同时，在实践中学会更自然地表达自己的好意。

三是对别人的意见不要立即表示赞同，给自己一段时间，表现出你的谨慎和细致，然后给别人进一步表明意见的机会，让他们说服你，这样你的赞同就会显得更具价值。

四是在任何场合，对任何人，都要用适当的方法加以奉承，你可以把它看作是对未来的一笔投资。哪怕是别的部门的领导，或者是你所厌恶的人，也应该对他们的长处加以赞赏，这一样会给你带来回报。

五是不光是说好话，而是说好听的话，问候、商量、关心、敬重的口吻同样是聪明的马屁。

六是如果你不相信对方，认为对方不值得赞美，就不必去赞美。虚伪的赞美会使自己陷入无法摆脱的困境，而对方也会觉得你是在嘲讽而不是赞美他。

适当恭维，领导舒服，你也舒服

下面的这种情况，我们可能最熟悉不过了，身边经常“小 ×”“老 ×”的称呼，这一般是领导对下属最亲切的一种称呼，既得体又不失自己的身份。

如果上司性格随和一些，直呼其名，可能更透着亲切，会让下属受宠若惊，效忠之心油然而生。但下属称呼上司，就不那么简单了，既要显得尊重上司，同时又不显得阳奉阴违。而如果是在与文化圈沾点边的单位或部门，比如新闻出版单位，称呼领导或前辈，那一句“老师”是一盒清凉油，涂哪都能管用，可若是到了一个企业性质的公司，那老师的分量不仅显得轻飘，而且有点游离在外，不够搭界。尤其是那总经理或总裁，那是做一天是一天，今天不会知道明天自己是否还在位，难得有这么一个机会受人敬仰，所以一个“总”字是他们最爱听的一句。

我们在这里提起称呼的故事，并非就故事论故事，聪明的人会发现一个适当的称呼也是对领导的一种恭维，领导舒服了，你还会不舒服？

当然这里所说的恭维不是“跟屁虫”的低劣伎俩，而是明智者的至高选择，“跟屁虫”也会赞美，也会附和，但与明智者最明显的区别就在于，赞美艺术的超凡把握者并不是老用那些不切合实际的溜须拍马来完成赞美的任务，而是以自己的行动来贯彻完成领导者的意志，维护领导的权威和威严。毫无疑问，领导中的聪明分子肯定最喜欢行动上的赞美，这样的下属也一定最受领导的欢迎和信任。

东汉光武帝刘秀登基后，在南方尚有更始帝部下的郾王尹尊等将领拒不投降的，这成为刘秀的一块心病，刘秀决心灭掉更始帝手下这些拒不投降的将领们，完成统一大业。当他把这个打算告诉群臣时，群臣皆赞美万岁爷英明，有雄才韬略。但当他召集众将商讨对策时，谁都不愿去，谁也拿不定主张。刘秀感到很失望。最后，他大怒道：“郾等势力最强大，宛居次之，何人能去征讨？”此时站在角落里的贾复上前应声道：“臣请为陛下讨伐郾王！”刘秀顿露笑容道：“有执金吾贾复进击郾王，朕何忧之有！”后来在论功行赏的时候，贾复依旧沉默如初，但刘秀却道：“贾复讨伐郾等人的功劳，朕自明之，理当重赏。”贾复不是一个善于溜须的人，但以无言胜有声的方式、最彻底的行动贯彻执行了刘秀的旨意，这无疑是对刘秀决策正确性的验证，证明了它的正确可行性，这就是对刘秀最大的支持和心照不宣的赞美。那些只会口头上附和的人，当然相形见绌，高下之情形显而易见。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在人的习惯思维里恭维就是吹牛拍马，是君子所不齿的，其实，恭维并不等于“吹牛皮”、“拍马屁”。它是一门微妙的艺术，是部属获得老板信任的主要方法之一。

老板是决定职场人士成功与否最强大的力量。为了得到老板的青睐和帮助，稍微献献殷勤、溜须拍马一下是必要的，但应学会掌握尺度，恭维要真诚，这样才能被老板高兴地接受。

以真实作为根据，在实话实说的基础上进行不卑不亢的称赞，这才是恭维老板的最佳方式，也更容易让老板带着欣赏你的态度去接受你的恭维。

当然，什么东西都是有一定限度的，恭维也不会例外。

恭维老板的时候，如果恭维的内容与事实不符，过于夸张，就会让老板听起来肉麻，让其他人听起来反胃。实践证明，这样的恭维很不足取。

恭维老板要注意掌握火候，要尽量做到恰到好处。专家认为：恰到好处的恭维具有“魔术般的力量”，是创造奇迹的良方。恰到好处的恭维让人心旷神怡。作为老板，下属的适当的恭维就如同兴奋剂，让他既有高高在上的优越感，又有成就被肯定的自豪感。

下属通过恭维的确可以得到老板对自己的好感，但是如果为了得到老板的好感而不失时机地表达自己的恭维，或者因为自己实在不知道怎样恭维，该恭维什么，干脆把别人恭维老板的话转为自己的话陈述出来，这样的恭维其实是一种最低层次的、狭隘的、不高明的做法，我们不提倡这种恭维。

高帽子的妙用随处可见，但用错了却也会让你犯画蛇添足的笑话。有个公司的老总在抓好公司业务的同时，结合自己的工作实践撰写了一本《经商之道》的书稿，下属这样称赞道：“你在企业工作真是一个错误的选择。如果你专门研究经营管理，我相信你一定会成为商务管理的专家，会有更加突出的成果问世。”

老总听完下属的一席话，不满地说：“你的意思是说我不适合做公司的老板，只有另谋他职了。”见老总产生了误解，本来想给总经理“戴高帽”的下属吓得冒虚汗，连忙解释说：“不，不，不，我不是这个意思，我是说……”还是秘书过来替下属打了个圆场，说道：“部门经理的意思是说您是多才多艺的人，不仅本职工作抓得好，其他方面也非常出色。”

可见，同是称赞一个人，称赞一件事，不同的表达方法，其效果有悬殊。

但是恭维赞扬不等于奉承，欣赏不等于谄媚。赞扬与欣赏领导的某个特点，意味着肯定这个特点。适当对领导恭维，不仅能博得领导的欢心，还会营造更好的工作氛围，让你轻松地干好每件事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

31

晴天留人情，雨天好借伞

懂“中国式人情”不栽跟头

我们生活在一个现实的社会。一些人和事，你无法改变的时候，就需要改变自己，努力让自己适应这个社会。如果不想处处碰壁，你就必须懂得一些人情，这在中国是如此的普通。

例如，我们在当面评论自己的工作能力与领导对自己器重与否时，习惯这样说：“领导对我相当不错，啥好事都能想到我”或“领导真不讲究，做什么事情都不想着我。”人们很少提及自己在工作中的努力或者给单位创造的价值，而只是以跟领导之间的感情为准，作为衡量自己在单位里是受重视还是不受重视的标准。

这样的说法和做法，也许是外国人所不能理解的。但是每一个中国人心里都明白，领导对于一个人评价的高低，就代表着这个人跟领导的关系是怎么样的。这就如同一个家长在向别人介绍自己的孩子，或者一个媳妇在跟外人说起自己的婆婆，如果家长说：“这孩子很听话，很懂事，不像他弟弟”，那么潜台词是这位家长在情感上更偏向于这个孩子，而“他弟弟”相对来说就可能没有他受宠。那么同样的，如果媳妇说：“我婆婆对我不错”，也就证明了这家的婆媳关系是十分融洽的，媳妇在与婆婆的关系处理方面是下了很大的工夫的。

人情，在中国的表现方式是多种多样的。与领导的关系、与同事的关系、与家人的关系、与朋友的关系、与亲戚的关系、与同学的关系、与老乡的关系……身边的每一个人都要用心维护，唯恐一个不小心，得罪了谁，给自己招来麻烦。

“人情”在社会生活中扮演重要角色，甚至可以说其作用是越来越重要了。例如，孩子上学找个好学校，要靠人情；毕业了想找份好工作，有人推荐要比自己硬闯更有成效；企业之间合作，想拉来大客户，要靠人情；就连推销、卖保险的人，都知道只有维护好了人情，才能在工作上顺风顺水。

既然中国的风土文化就是这样的，那么我们要想在中国发展，就需要在人情方面多下工夫。所以，唐骏在《跟唐骏学管理》一书中提到，千万不能忽视中国式人情，否则，它会让你在毫不知觉的情况下栽个大跟头。

一个人，作为社会的一员，如果平时不注意人际关系的维护，就可能在自己需要的时候

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有人帮助，还可能因为在一些事情上没有给足对方面子而得罪了对方，致使他们在你最需要的时候落井下石，破坏了你的机遇。

既然这样，那么我们就一定要在平时就做好“人情”的功课。只有这样，我们才能在个人的发展中为自己扫除障碍，赢得更多的机会。

投资“人情生意”，一本万利

你或许有过这样的经验：当你遇到了困难，你本以为某人可以帮你解决，于是你就想马上找他，但你后来转念一想，过去有许多时候，本来应该去看他的，结果你都没有去，现在有求于人就去找他，会不会太唐突了？甚至因为太唐突而遭到他的拒绝？

记得有这样一个寓言：说是黄蜂与鹧鸪因为口渴得很，就找农夫要水喝，并答应付给农夫丰厚的回报。鹧鸪向农夫许诺它可以替葡萄树松土，让葡萄长得更好，结出更多的果实；黄蜂则表示它能替农夫看守葡萄园，一旦有人来偷，它就用毒针去刺。农夫并不感兴趣，对黄蜂和鹧鸪说：“你们没有口渴时，怎么没想到要替我做事呢？”

这个寓言告诉我们这样一个道理：平时不注意与人交往，建立关系，等到有求于人时，再提出替人出力，就为时已晚了。

因此，我们平时一定要注意和周围的人培养、联络感情。只有平时经常联络，朋友之情才不至于疏远，朋友才会心甘情愿地帮助你。如果你与朋友分开之后从来没有联络过，彼此将会变得陌生，你去托他办事时，一些关乎个人利益的事情，他就很难主动帮你。

你可能会怀疑或者担心，如果我们先帮了人家，主动对人家好，日后收不到回报岂不是亏本了吗？事实上，无论从实用主义，或从情感价值角度去看，平时投资好“人情生意”，是一本万利的。

三国时期的刘备，就非常注重对朋友的感情投资。当刘备还在读私塾时，就非常讲义气，经常帮助同学。即使后来大家分开了，刘备还与同学常保持联系。其中有一个叫石全的朋友，为人真诚，但家中很贫苦。刘备不嫌石全家贫，常邀石全到自己家做客，谈论天下局势。

后来，刘备与群雄争夺天下时，在一次战役中，兵败受到敌人的追杀，是朋友石全冒着生命危险将刘备藏了起来，救了刘备一命。

可见，朋友有时在很危急的关头能帮上大忙，能起到排忧解难的作用。朋友关系的维系来自于自己的努力。只要你有这份心、这份情，能够真诚地维持分开之后的朋友关系，那你的人际面会更加广泛，路子也会比别人多出几条。

感情投资，最主要的是来自于交流。平时多加强联系，是加深朋友感情的一种方法。

尽管当今社会流行一句话：“认钱不认人。”但是“人情生意”从未间断过。因为人是有情之灵物，人人都难逃脱一个“情”字。朋友之间在平时人际交往中也需“感情投资”。

所谓“感情投资”，就是在平时交往之外多了一层相知和沟通，能够在人情世故上多一份关心、多一份相助。即使遇到不顺当的情况，也能够相互体谅。

例如，你在生意场上遇到了彼此之间比较投缘的人，有了成功的合作，感情也自然融洽起来，这就是我们常说的“有缘”的人。有缘自然有情，双方为了加深友谊，会为对方付出。

当然，就算双方有“缘”，彼此能够一拍即合，要保持长期的相互信任、相互关照的关系也不那么容易，仍然需要不断进行“感情投资”。

在商场上，这种问题表现得尤其突出。每个人都为各自的利益做事，彼此都晓得商人多诈多奸，人与人交往不能不防，所以很容易互相起疑心。结果“缘”就会由合作转为对立，人情变成了敌意。最好的朋友常常会变成最恨的人，这在商场上也屡见不鲜。相互最仇视的对手，往往原先是最亲密的伙伴。

在日常生活中，朋友之间之所以会走到这一步，往往是双方忽略了“感情投资”的结果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一些人常犯这种毛病：一旦与对方建立了良好关系，就不再觉得自己有责任去保护它了，往往会忽略双方关系中的一些细节问题。例如该通报的信息不通报，该解释的情况不解释，总认为“反正我们关系好，解释不解释无所谓”，结果日积月累，堆积成难以化解的矛盾。

更有甚者，在与对方成为朋友之后，总是一味地向朋友索取回报，而不继续进行感情投资。这主要表现为对别人要求越来越高，总以为别人对自己好是应该的；但是别人对于自己稍有不周或照顾不到，就有怨言。这种做法必然会损害双方的关系。

生活告诉我们，友谊之花需要爱心的滋润，否则它会枯萎。朋友之间的“感情投资”应该是经常性的，并非可有可无的。人们从生意场到日常交往，都应该处处留心，时时进行感情投资，这样当你在危急关头时，才会有人及时出手相助。

所以，我们必须明白：纵使时光飞逝，居所变迁，但人情是永远不会贬值的投资产品。

储蓄人情，先开“人情账户”

没有地基怎么会有高楼大厦？做人情亦是如此，想储蓄人情，首先就要开一个“人情账户”。在人际交往中，见到给人帮忙的机会，要立马扑上去，给人情开个户，到需要的时候才能够左右逢源。

有人把人情比作是一种资源，应该在最需要的时候用；有人把人情比作是“消防队员”，救急不救穷。无论是哪一种，人情都可以帮助你畅行于复杂的人际社会，为自己开设一个“人情”账户是非常必要的。

在某招聘网站做编辑的李萌，一早来就接到一位半生不熟的朋友的来电，请求李萌帮她找工作。

这位朋友说：“您好！我在贵网站看到您是负责这个网站的编辑，不知道贵网站现在是否还招聘编辑？我有两年网站编辑的经验，非常希望能够加入咱们这个团队。”

李萌知道自己的网站目前没有空缺职位，也不招聘新人。按理说，这种情况直接拒绝那个人非常容易。不过李萌觉得，无冤无仇也没必要说得太直接去伤人，于是她婉转地说：“很遗憾，我们网站目前还没有招聘计划，不如您到A或B网站去咨询一下，说不定那里有适合您的选择。”

虽然本质上未能如愿以偿，但这位朋友听了李萌的话仍然感觉很温暖，说：“那给您添麻烦了，我再去其他地方试一下吧！谢谢您！”

这件事就这样过去了，李萌压根也没怎么放在心上。但一个月后的某天，李萌开始感谢那次偶然的邂逅。

领导让李萌负责自己网站和A网站进行友情链接。由于A网站比自己所在网站受关注度高很多，李萌担心对方的负责人可能会拒绝。但她还是硬着头皮拨通了A网站上显示的相关负责人的电话。

电话刚接通，李萌先自我介绍道：“您好，我是×××网站友情链接的负责人李萌。不知道能否打扰您一下，想和您谈谈关于邀请贵网站与我们进行友情链接的事情。”

孰料，对方听完用很愉快的声音回答道：“哦，原来您是×××网站的李萌啊。不知道你是否还记得一个月前我们其实通过电话的？正是听了您的指点，我来A网站应聘，才有幸得到今天的工作……”

地球有时真的很小，李萌万万没有想到自己竟会与那个偶然邂逅的人再次相遇，而且还是在工作上。后文自然就是李萌很成功地完成了领导交予的与A网站进行友情链接的任务。不仅如此，她后来还与那个偶然邂逅的朋友成了真正的好朋友，而且两人还是业务上的合作伙伴。

很多时候就是这样，不要小瞧一个偶然的邂逅，说不定你的人情储蓄就是从这个偶然邂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

逅的“开户”上开始的。

要建立好人情账户，一定要让自己有人情味。就像上面故事中的李萌，如果当初冷冰冰或不厌其烦地拒绝那个素不相识的朋友，想必后来的故事结局便会大有不同。一个没有人情味的人，是永远玩不了“施恩”这看似简单实则微妙的人情关系术的。这种人只会用“互相利用，互相抛弃，彼此心照不宣”来推挡，而不去深思人情世故的奥秘之处，所以无法达到人情操纵自如的境界。

从现在开始，无论是与某人邂逅，还是与某人频频相遇，赶快去建立你的人情账户吧，只有先“开户”，你日后才能在此基础上不断储蓄。

人情如存款，时时储、日益多

人情是中国人维系群体的最佳手段和人际交往的主要工具。朋友之间没有人情往来，友谊就会淡漠，甚至消失。而当你送朋友一个人情时，朋友便因此欠了你一个人情，他是会想办法回报的，因为这是人之常情。人情就像你在银行里的存款，存的越多，存的越久，利息便越多。

所以，我们平时送人情时，一定要把人情做足，好人做到底，你就要想朋友之所想，急朋友之所急，在他最困难、最需要帮助的时候，给朋友一个人情，那这份人情的分量就会更大。

做足，包含两个含义：一是人情要做完；二是人情要做得充分。

如果朋友求你办什么事，你满口答应：“没问题。”但隔了几天，你给他一个半零不落的结果，对方虽然口头上不说什么，但心里肯定会说：“这哥儿们，真不够意思，做就做完，做一半还不如不做，帮倒忙。”

做人情只做一半，叫帮倒忙，越帮越忙，非但如此，还会影响信任度，说话不算数的朋友谁都不愿意结交。人情做一半，叫出力不讨好。

人情做充分，就是不仅要做完，还要做好，做得漂亮。如果你答应帮朋友办某种事，就要尽心去做，不能做得勉勉强强。如果做得太勉强了，即使事情成了，你勉强的态度也会让他在感情上受到伤害。

俗话说：“在家靠父母，出门靠朋友。”多一个朋友多一条路。要想人爱己，己须先爱人。

诸位当时刻存有乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存些人情的债权。这就如同一个人为防不测，须养成“储蓄”的习惯，这甚至会让各位的子孙后代得到好处，正所谓前世修来的福分。

钱钟书先生一生日子过得比较平和，但困居上海写《围城》的时候，也窘迫过一阵。辞退保姆后，由夫人杨绛操持家务，所谓“卷袖围裙为口忙”。那时他的学术文稿没人买，于是他写小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分。一天 500 字的精工细作，却又绝对不是商业性的写作速度。恰巧这时黄佐临导演排演了杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》，并及时支付了酬金，才使钱家渡过了难关。时隔多年，黄佐临导演之女黄蜀芹之所以独得钱钟书亲允，开拍电视连续剧《围城》，实因她怀揣老爸一封亲笔信的缘故。钱钟书是个别人为他做了事他一辈子都记着的人，黄佐临 40 多年前的义助，钱钟书多年后还报。

也许没有比帮助这一善举更能体现一个人宽广的胸怀和慷慨的气度的了。不要小看对一个失意的人说一句暖心的话，对一个将倒的人轻轻扶一把，对一个无望的人赋予一个真挚的信任，也许自己什么都没失去，而对一个需要帮助的人来说，也许就是醒悟，就是支持，就是宽慰。相反，不肯帮助人，总是太看重自己丝丝缕缕的得失，这样的人目光中不免闪烁着麻木的神色，心中也会不时地泛起一些阴暗的沉渣。别人的困难，他可当做自己得意的资本；别的人失败，他可化作安慰自己的笑料；别人伸出求援的手，他会冷冷地推开；别人痛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苦地呻吟，他却无动于衷。至于路遇不平，更是不会拔刀相助，就是见死不救，也许他还会有十足的理由。自私，使这种人吝啬到了连微弱的同情和丝毫的给予都拿不出来。

也许这样的人没有给人帮助倒是其次，可怕的是他不仅可能堕落成一个无情的人，而且还会沦落为一个可怜的人。因为他的心除了只能容下一个可怜的自己，整个世界都无需关注和关心，其实，他也在一步步堵死自己所有可能的路，同时也在拒绝所有可能的帮助。

人情不可轻易“透支”

龚磊接编某份杂志，由于杂志的财源并不丰裕，不仅人手少，稿费也不高，但他又不愿意因为稿费不高而降低杂志的水准，于是他开始运用人情向一些作家邀稿，这些作家和他都有过交情，但其中一位在写了数篇之后坦白向他说：“我是以朋友的立场写稿，但你们稿费太低了，错不在你，但你这样子做是在透支人情。”

人和人相处总是会有情分的，这情分就是“人情”。有些人便喜欢用“人情”来办事，但“人情”是有限量的，好像银行存款那般，你存得越多，可领出来的钱就越多，存得越少，可领出来的就越少。你若和别人只是泛泛之交，你能要他帮的忙就很有限，因为他没有义务和责任帮你大忙，你也不可能一次又一次要他帮你的忙，这是因为你的人情存款只有那么一点点。如果你要求的多，那就是透支了。透支的结果如何？当然也有人不在乎，但一般会造成两个结果：

第一，你们之间的感情转淡，甚至对你避之唯恐不及，那么有可能进一步发展的情分就此断了。

第二，你在他眼中变成不知人情世故的人，这对你是相当不利的。

然而人做事不可能单打独斗，有时还是要用到亲戚朋友，换句话说，要动用到人情存款簿。那么要如何动用才不至于“透支”呢？

下面就是使用人情的6个原则：

一是动用人情的次数要尽量少，以免提早把人情存款用光；

二是弄清楚你和对方的情分如何，再决定是不是找他帮忙；

三是如果能不找人帮忙就尽量不找人帮忙，就好像银行存款，能不动用当然最好，宁可把这人情用在刀刃上；

四是就算对方曾欠你情，你也不可抱着讨人情的心态去要求对方帮忙，因为这有可能引起对方的不快；

五是斤斤计较的人，你们交情再深，也不可轻易找他帮忙，否则这人情债会像在地下钱庄借钱那般，让你吃不消；

六是要有适度的回馈，也就是“还人情”。回馈有很多种，例如，主动去帮忙对方，请吃饭送礼物都可以。总之，不要把人家帮你忙当成应该的，有“提”有“存”，再提还有！

如果你不了解这些，动辄找同学、朋友帮你的忙，那么你就会发现，你慢慢变成了不受欢迎的人。当然也有主动帮你忙的人，但切勿认为这是天上掉下来的，你若无适度地回馈，这也是一种“透支”。

有好处分给他人一杯羹，免遭日后黑手

一个人做事千万别做绝，好处全部得尽，这样的话你得势时虽然做到了初一，但等你失势时人家就会做到十五，到头来自己说不定就会落得个悲惨的下场，所以有好处时一定要分人一杯羹，这叫“与人方便，自己方便”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

常言道："人在江湖飘，哪有不挨刀"，很少有人能在这江湖是非之地叱咤风云而又全身而退，如果有的话，一来可以认为自己运气太好，没有碰到厉害的角色；二来太会做人，达到了无懈可击的程度。

清朝著名的"红顶商人"胡雪岩，在他发达期间，纵横官场与商场，黑白两道，上下通吃，做人真正地做到了"人精"的地步。其中，他做人一个很重要的原则便是"利益均沾，资源共享"。他对于金钱的看法是有他独到见解的，其中，很重要的一点便是与他人分一杯羹，好处共享。这也成就了他一段"不朽"的传奇。

胡雪岩做生意，永远会把人缘放在第一位，"人缘"，对内指员工对企业忠心耿耿，一心不二；对外指同行的相互扶持、相互体贴。

有一次，胡雪岩打听到一个消息说外面运进了一批先进、精良的军火。消息马上得到进一步的确定，胡雪岩知道这又是一笔好生意，做成一定大有赚头。他立即找外商联系，凭借他老道的经验，高明的手腕，以及他在军火界的信誉和声望，胡雪岩很快就把这批军火生意搞定。

正当春风得意之时，他听商界的朋友说，有人在指责他做生意不仁道。原来外商已把这批军火以低于胡雪岩出的价格，拟定卖给军火界的另一位同行，只是在那位同行还没有付款取货时，就又被胡雪岩以较高的价格买走了，使那位同行丧失了赚钱的好机会。

胡雪岩听说这事后，对自己的贸然行事感到惭愧。他随即找来那位同行，商量如何处理这事。那位同行知道胡雪岩在军火界的影响，怕胡雪岩在以后的生意中与自己为难，所以就不好开列条件，只好推说这笔生意既然让胡老板做成了就算了，只希望以后留碗饭给他们吃。

事情似乎就可以这么轻易地解决了，但胡雪岩却不然，他主动要求那位同行把这批军火"卖"给他，同样以外商的价格，这样那位同行就吃个差价，而不需出钱，更不用担风险。事情一谈妥，胡雪岩马上把差价补贴给了那位同行。那位同行甚为佩服胡雪岩的商业道德。

如此协商一举三得，胡雪岩照样做成了这笔好买卖；没有得罪那位同行；博得了那位同行衷心的好感，在同行中声誉更加高了。这种通达的手腕和高超的做人"心机"日益巩固着他在商界的地位，成为他在商界纵横驰骋的法宝。

不乘人之危抢人饭碗是胡雪岩圆融的处事方式的具体体现。他一直恪守这一准则，使得他在商界中获得了极好的名声。

聪明人都懂得，人际场上，无论做什么事情，好处不能自己都占绝，干什么事情都不能吃干抹净，一定要为他人着想，有好处时分给他人一杯羹，这样不仅不会与他人结下怨仇，而且还为自己储蓄了人情，等你失势时别人才不会落井下石，而且还会出手相助。精通人情的"心机"，才能避开可能出现的人际关系陷阱。

即使不能救助他人，但也不能落井下石

看到他人落难，如果你不向对方伸出援助之手，也不应该落井下石。

娟娟是一家杂志社的摄影师，她曾在美国待过一段时间，行事有些洋派，在作风保守的杂志社里显得格格不入。偏偏她个性散漫，又常做错事，总编辑看她不顺眼，但因她是老板朋友的女儿，所以只好睁一只眼，闭一只眼。

有一天，为了一些照片，总编辑和娟娟起了冲突，众人见战火引燃，纷纷过去围观。娟娟还要力争，众人你一言我一语地加入战争，娟娟一舌难敌众口，掩面而逃。之后，众人还联合起来打击她，挑她照片的毛病，批评她偶尔的迟到早退。后来，她被迫辞职了。

这就是落井下石，也就是对失势的人或遭遇困境及外来攻击的人加以打击。人家已经够

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

惨了，你还要落井下石，这岂不是雪上加霜！听起来很残酷，但却是社会真实的一面，这种情形在有人的地方就会发生，而且你自己也有可能碰到。

因为人具有求生存的本能，求生存除了靠一己之力外，也要靠他人的提携及团体的庇荫，因此人总是向力量强大的地方靠拢。有钱人朋友满天下，穷人连朋友都没有，道理就是在此。与其说这是现实，不如说是人类的本能。

有两个职员，在一家电子配件公司做销售，都是业务尖子，收入不菲，和老板也相处融洽。

在年初，老板对员工许诺，如果他们能够在上年销售额的基础上增加30%，就奖励每人20000元，因为往年老板从来没有失信过，大家都深信不疑。为此，销售人员就像充了电的马达一样运动起来，到年底，他们果然完成了计划。可是就在这一年，老板家里频频出事，先是公司被骗几十万，后来老板的儿子得了白血病，那可是个无底洞，公司一下就垮了。老板到处借钱给职员发工资，可是这奖金确实无能为力了，老板也没有赖大家钱的意思，只是要求暂时共渡难关，等法院追回欠款就兑现。这时候，各个人的本性就暴露无遗了。职员甲体恤老板的难处，继续默默无闻地工作。而职员乙则料定老板死定了，打定主意要走，翻脸不认人，逼着老板要奖金，甚至在大年初一带着一帮人到老板家里大闹，还打伤了老板的儿子，终于被送进了拘留所。

不久，老板的公司就绝处逢生，重新振作起来。职员甲拿到了钱，还升了职，而职员乙则后悔莫及。

他人有困难，如果你不能够向对方伸出援助之手，反而还要落井下石，使其雪上加霜，这是最可耻的。任何人都不可能倒霉一辈子，你在他遇难时伤害他，难保以后他翻身了不向你打击报复。

所以，在他人落难时即使你不去援救，也不要落井下石。如果你要落井下石的话，最终受伤的只能是你自己。

超预期的付出会获得超额度的信赖

在和那些尚未建立良好人际关系的朋友、客户或者顾客打交道时，他们都会从各方面去考察和判断你的动机和行动是不是完全利己、自私的，是不是会为他们这方着想。当他们发现你从来不会为别人着想，只是在为自己的利益做事时，他们就知道你这个人不值得深交、不值得信赖，也就不会再和你进行更深入的生意合作；相反，当你为他们做出了超过他们预期的无私的事情之后，你就会赢得他们的尊重和信赖，你的想法也会变得可信，他们也会乐于和你建立永久性的关系。因为你用行动证明了你对他们的关心。

所以，当你在和别人进行合作时，或者在和别人进行第一次生意时，你首先应该想到的是，你可以为他们做出什么样的超出他们预期的无私的事情。你为他们所做的事情越多，你也就越有可能和他们建立并发展良好的、持久的人际关系以及生意合作。当然，最好这些事情也是花费不多的。

人家无私地向自己提供了这么多服务，自己能不满意吗？

华为公司驻某地的办事处主任，为了和某县电信局局长拉上关系，平时非常留心对方。他发现这位局长在学驾车，但是供练习用的车很少，局长要等上一两个月才能轮到，而且，那里的车都很落后。

这位主任便想搞一辆好一点的车让那位局长大人练习，但是办事处也只有一辆破旧的吉普车。于是他托关系借了一辆崭新的小轿车，趁周末时间把车开到局长家里，与局长一起练习。

当时刚下过雪，练习场里泥泞不堪，车子刚进练习场就陷进了一个结冰的泥坑里，怎么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也出不来。办事处主任二话不说，脱了鞋袜跳进泥坑里就去推车，陪同的华为员工也纷纷脱了鞋袜过去推车。

当时正值寒冬，滴水成冰，几名华为员工赤脚踏在冰水里，寒气刺骨，但心里却是温暖的——终于有个机会可以表现自己、感动客户了。

像这样的故事，在20世纪90年代的华为并不少见。为了能和客户搞好关系，有的员工能把省电信管理局上上下下领导的儿女上大学、爱人去深圳看海、家里换煤气罐等所有家务事都包了；能够比一个新任处长的朋友更早知道其新的办公地址，在他上任的第一天就将《华为人报》改投到新单位。“局方的人每天一睁眼，看见的就是华为的人。”这一点也不夸张。也正是凭着这种超出对方预期的无私行动，华为才打动了客户，赢得了双方的良好关系，同时也得到了大笔的订单。

你和对方的关系状况很大程度上取决于你所做的事是否能满足对方的预期。你所做的事达不到对方的预期，对方很难与你合作；你所做的事刚刚符合对方的预期，对方和你的关系也就一般而已；只有你所做的事完全超出对方的预期时，对方才会高兴与你合作，你和他之间才会有长久的关系。

主动吃亏，让对方不得不还你人情

如今，很多人都认为“无论做什么，尽量别吃亏。”其实，吃亏并非都是坏事。有些时候，糊涂处世，主动吃亏，山不转水转，也许以后还有合作的机会，又走到一起。若一个人处处不肯吃亏，则处处必想占便宜，于是，妄想日生，骄心日盛。而一个人一旦有了骄狂的态势，难免会侵害别人的利益，于是便起纷争，在四面楚歌之中，又焉有不败之理？

“吃亏”也许只是指物质上的损失，但是一个人的幸福与否，却往往是取决于他的心境如何。如果我们用外在的东西，换来了心灵上的平和，那无疑是获得了人生的幸福，这便是值得的。

不少好朋友，抑或事业上的合作伙伴，由于种种原因，后来反目成仇了，双方都搞得很不开心，结果是大打出手。

有这样一个人，他与朋友合伙做生意，几年后一笔生意让他们将所赚的钱又赔了进去，剩下的是一些值不了多少钱的设备。他对朋友说，全归你吧，你想怎么处理就怎么处理。留下这句话后，他就与朋友分手了。显得多有风度，没有相互埋怨，这叫“好合好散”。生意没了，人情还在。他，就是李嘉诚的儿子——李泽楷。

有人问李泽楷：“你父亲教了你一些怎样成功赚钱的秘诀吗？”李泽楷说，赚钱的方法他父亲什么也没有教，只教了他一些为人的道理。李嘉诚曾经这样跟李泽楷说，他和别人合作，假如他拿七分合理，八分也可以，那么拿六分就可以了。

李嘉诚的意思是，吃亏可以争取更多人愿意与自己合作。想想看，虽然他只拿了六分，但现在多了一百个合作人，他现在能拿多少个六分？假如拿八分的话，一百个人会变成五个人，结果是亏是赚可想而知。

李嘉诚一生与很多人进行过或长期或短期的合作，分手的时候，他总是愿意自己少分一点钱。如果生意做得不理想，他就什么也不要了，愿意吃亏。这是种风度，是种气量，也正是这种风度和气量，才有人乐于与他合作，他也才越做越大。所以李嘉诚的成功更得力于他的恰到好处的处世交友经验。

很多时候，吃亏是一种福，是智者的智慧。不管你是做老板也好，还是做合作伙伴也罢，你主动吃亏，而旁边的人接受了你的“谦让”，他不仅会一心一意与你合作，跟着你干，而且会因为感谢、感激，不断寻找机会还你人情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

曾经有一个砂石老板，没有文化，也没有背景，但生意却出奇的好，而且历经多年，长盛不衰。说起来他的秘诀也很简单，就是与每个合作者分利的时候，他故意只拿小头，把大头让给对方。如此一来，凡是与他合作过一次的人，都愿意与他继续合作，而且还会因为感激介绍一些朋友，再扩大到朋友的朋友，也都成了他的客户。人人都说他好，因为他只拿小头，但所有人的小头集中起来，就成了最大的大头，他才是真正的赢家。

不过，“吃亏是福”不能只当套话来理解，应在关键时候有敢于吃亏的气量，这不仅体现你大度的胸怀，同时也是做大事业的必要素质。把关键时候的亏吃得淋漓尽致，才是真正的赢家。

现实生活中，不要因为吃一点亏而斤斤计较，开始时吃点亏，实为以后的不吃亏打基础，不计较眼前的得失是为了着眼于更大的目标。那些没有“手腕”的人，都怕便宜了别人，可吃亏的却往往是自己。

人非圣贤，谁都无法抛开七情六欲，但是，要成就大业出人头地，就要学会适度糊涂，就得分清轻重缓急，该舍的就得忍痛割爱，该忍的就得从长计议。正所谓“吃人嘴短，拿人手软”，主动让别人占便宜，你就等于给对方放了一份人情债，那么他对你日后的请求也就不好拒绝了，甚至你无需请求他都会主动来帮助你。

故意让人占点便宜，人情积少成多

积少成多的道理大家都非常清楚，一点一点积累，最后收获很多。其实，在人情储蓄的诸多方法中，积少成多也是非常重要的一种。具体就是，时不时地故意让别人占你一点小便宜。

陈老与纪伯是邻居，某天夜里，纪伯偷偷地将隔开两家的竹篱笆，向陈家移了移，以便让自己的院子宽一点。不过由于是深夜，纪伯只移动了一点点。陈老虽然看到了这些，但他故意视而不见。

第二天夜里，纪伯又偷偷地将竹篱笆向陈家移了一些，不过仍然进行得比较吃力。陈老看在眼里，在纪伯走后，他将篱笆又往自己这边移了一丈，使纪伯的院子更宽敞了。

第三天一早，纪伯发现后，很是惭愧，不但还了侵占陈家的地，而且还将篱笆往自己这边移了一丈。

陈老故意让纪伯占点小便宜，纪伯却因陈老的谦让感到内疚，产生了“以小人之心，度君子之腹”的感觉，认为自己欠了陈老的一个人情债。每当他想起此事时，他总是会想法报答纪伯。

人情债就是这样，一点一点地放，虽然每次看上去很少，但经过积累，对方最终欠你的就多了，日后对你的报答当然也不会太少了。这一点，不仅在日常交际中非常重要，在经商中同样重要。

徐先生在广州开了一家海鲜酒楼，叫南海渔村，最后经营上遇到了问题。

一天，他在同一街上看到两家时装店，一家生意兴旺，另一家却相当平淡。什么原因呢？他走进那家旺店一看，原来店里除了高档货外，还有几款特价服装。

他受到了启发，于是就创出了“海鲜美食周”的点子——每天有一款海鲜是特价的，售价远远低于同行的价格。当时，基围虾的市场价格为 500 克 38 元，徐先生把它们降到 28 元。不仅如此，结账时，他还将每位顾客消费的元以下的零钱全部抹掉。有些常客几乎三天两头就过来买，他仍然次次见零钱就抹掉，有些常客开玩笑地说：“你长期这样给我抹钱，都抹掉几斤大虾了！”而徐先生每次都是一笑而过。

不出所料，这两招一举成功，很多食客就冲着那一款特价海鲜，走进了南海渔村大门。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

降低价格，原来是准备亏本的，但由于吃的人多，每月销出4吨基围虾，结果不但没亏本，反而赚了钱。

自此以后，南海渔村门庭若市，顾客络绎不绝。

徐先生作为饭店的经营者，之所以能够成功，就是在人的“贪便宜”、“好尝鲜”的本性上做足了文章。因为贪便宜，一看到原本38元一斤的基围虾跌到28元一斤，于是人们便蜂拥而至抢便宜货，再加上老板大方地抹掉零钱，酒楼自然就出了名，大把的钱也就自然流入徐老板的腰包。

足见，积少成多放人情债的方式多么受人们欢迎，更重要的是它在顺畅人际关系方面非常奏效。

当然，让别人占点便宜并不是要大家随时随地都去吃亏。吃亏是有学问，有讲究的。我们要学会吃亏，要吃在明处，至少你应该让对方心中有数。这样才能让别人觉得欠你人情，以后你若有求于他，他才会全力以赴。

熟记名字，更容易抓住对方的心

人们在日常应酬中，如果一个并不熟悉的人能叫出自己的姓名，就会产生一种亲切感和知己感；相反，如果见了几次面，对方还是叫不出你的名字，便会产生一种疏远感、陌生感，增加双方的心理隔阂。一位心理学家曾说：“在人们的心目中，唯有自己的姓名是最美好、最动听的东西。”许多事实也已经证实，在公关活动中，广记人名，有助于公关活动的展开，并助其成功。

美国的前总统罗斯福在一次宴会上，看见席间坐着许多不认识的人，他找到一个熟悉的记者，从记者那里一一打听清楚了那些人的姓名和基本情况，然后主动和他们接近，叫出他们的名字。当那些人知道这位平易近人、了解自己的人竟是著名政治家罗斯福时，大为感动。以后，这些人都成了罗斯福竞选总统的支持者。

记住对方的名字，最好是高呼出声，这不仅是起码的一种礼貌，更是交际场上值得推行的一个妙招。你想一想，对于轻易记住你的名字的人，我们怎不顿觉亲切，仿佛双方是老友相逢，这时，他来求我们什么事情，我们怎好不竭尽全力予以优先惠顾呢？

在交际场上，如果第一次见面时你留给一位姑娘一个良好的印象，可是第二次见面时，你却嗯嗯啊啊地叫不出她的名字来，这位姑娘心里会很不舒服，认为自己没有分量。那么，即使原来想好好谈谈，或谈生意，或谈人情，这一下全变得兴味索然了。叫不出对方的名字，谈下去就没戏了，因此你或许断了一方财路，或许使一段姻缘夭折。

在对方面前，你一张口就高呼出他的名字，会让对方为之一振，对你顿生景仰之意。就是原本不利的情势，也往往会因为你的这一高呼而顿时“化险为夷”。

一位著名作家说：“记住人家的名字，而且很轻易地叫出来，等于给别人一个巧妙而有效的赞美。因为我很早就发现，人们把自己的姓名看得惊人的重要。”

不少人不惜任何代价让自己的名字永垂不朽。且看两百年前，一些有钱人把钱送给作家们，请他们给自己著书立传，使自己的名字留传后世。现在，我们看到的所有教堂，都装上彩色玻璃，变得美轮美奂，以纪念捐赠者的名字。不言而喻，一个人对他自己的名字比对世界上所有的名字加起来还要感兴趣。

卡内基也是认识了这一点才成为钢铁大王的。小时候，他曾经抓到一窝小兔子，但是没有东西喂它们。他就想出了一个绝妙的主意。他对周围的孩子们说：“你们谁能给兔子弄点吃的来，我就以你们的名字给小兔子命名。”这个方法太灵验了，卡内基一直忘不了。当卡内基为了卧车生意和乔治·普尔门竞争的时候，他又想起了这个故事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时，卡内基的中央交通公司正跟普尔门的公司争夺联合太平洋铁路公司的卧车生意。双方互不相让，大杀其价，使得卧车生意毫无利润可言。后来，卡内基和普尔门都到纽约去拜访联合太平洋铁路公司的董事会。有一天晚上，他们在一家饭店碰头了。卡内基说："晚安，普尔门先生，我们别争了，再争下去岂不是出自己的洋相吗？"

"这话怎么讲？"普尔门问。

于是卡内基把自己早已考虑好的决定告诉他——把他们两家公司合并起来。他把合作的好处说得天花乱坠。普尔门注意地倾听着，但是他没有完全接受。最后他问："这个新公司叫什么呢？"

卡内基毫不犹豫地说："当然叫普尔门皇宫卧车公司。"

普尔门的面孔一亮，马上说："请到我的房间来，我们讨论一下。"

这次讨论翻开了一页新的工业史。

如果你不重视别人的名字，又有谁来重视你的名字呢？如果有一天你把人们的名字全忘掉了，那么，你也很快就会被人们遗忘。

记住别人的名字。对他人来说，这是所有语言中最甜蜜、最重要的声音。如果你想让人羡慕，请不要忘记这条准则："请记住别人的名字，名字对他来说，是全部词汇中最好的词。"

熟记他人的名字吧，这会给你带来好运，也会给你带来人脉！

把"双赢牌"蛋糕做大，让别人欠你人情

三人打牌，虽然互为对手，但假若两方合作也能赢牌，出牌时不如就让对方一分，对方才可能在关键的时候，让你一分，使双方获益。正如作家刘墉所说："合作失败的人常拆伙，因为彼此责难。合作成功的人，也常拆伙，因为各自居功。直到拆伙之后，发现势单力薄，再回头合作，关系才变得比较稳固。"

随着科学技术向纵深方向发展，社会分工越来越精细，人通常难以成为全能型的人物，因此就需要与他人合作，并在合作中寻求取胜之道。

很久以前，有一个有钱的员外，他有五个心不齐的儿子。他们做事的时候都自己管自己，从来不互相帮助。

后来，老员外得了重病，临死之前，他把五个儿子叫到床前，又叫人拿来一大把筷子，分给五个儿子。他分给老二、老三、老四、老五每人一根筷子，把剩下的一大把筷子都给了老大，然后说："你们把手上的筷子都折断吧！"老二、老三、老四、老五没费多少力气就折断了筷子，老大使出了全身的力气，都没把筷子折断。老员外说："你们看，一根筷子很容易被人折断，一把筷子就不容易被人折断了。如果你们不齐心合力，就会像一根筷子一样很容易被人折断，如果你们齐心合力，就会像一把筷子一样，不容易被人折断，做事情就容易成功。"

五个儿子都懂得了这个道理，从此以后，做事齐心协力，把事情做得很成功。

在人生牌局中，你必须学会与别人合作，弥补自己的不足，取长补短，从而达到双赢。

有这样一个生意人，他收购玉米再卖给别人，从中赚取差额，第一年赚了一大笔钱，尝到了甜头之后，第二年还做收购玉米的生意，但是第二年的生意很冷清，一方面是由于很难找到愿意将玉米卖给他的农民，另一方面是找不到愿意买他的玉米的客户。原来第一年做生意的时候，他不但对那些卖给他玉米的农民在价钱上克扣、短斤少两，让农民赚得的很少，而且在向那些客户卖玉米的时候也非常刁钻。所以打过一次交道后，不论是农民还是客户都不愿意再跟他合作了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果一个人在与别人打交道的时候只顾自己赢利，势必会让别人心生不快。所以，人要在得到东西的同时付出东西，把“双赢牌”蛋糕做大，让别人也有份，这样人家欠了你的情，日后自会鼎力报答你。

双赢是现代社会所倡导的一种合作方式，做事情的时候，多考虑别人的利益，站在别人的角度考虑问题，不仅能够赢得对方的信赖和好感，还能为今后的合作打下基础。如果处处为对方着想，就能够获得更多的合作伙伴，自己今后的发展之路就会更宽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

32

摸好瓜要找准藤，做大自己的关系网

“不是一家人，不进一家门”，让亲戚越走越亲

人的一生不可能一帆风顺，总会碰到这样的不顺，那样的坎坷，所以在你感觉无助的时候，肯定会想到找亲戚求助。亲戚之间大都有血缘或亲缘关系，这种特定的关系决定了彼此之间联系的亲密性。有这么一句话：“不是一家人，不进一家门。”作为亲戚，对方也大都会很热忱地向你伸出援助之手。

亲戚就是走出来的，并越走越亲，所以，每个人都要去珍惜你身边的所有资源。

1. 喜攀亲

现代化的今天，社会上的攀亲之风日盛，攀亲的对象大多是有钱有势的“款姐”和“权爷”，而攀亲的目的也是为了在社会上走好路。社会上很早就流行的一句话就是“学好数理化，不如有个好爸爸”。既然自己的亲生父母没有足够的能力，那么攀一个在社会上吃得开、混得“牛”的“干爹”、“干娘”，也是可以沾许多“光”的。人们已经把亲戚之间的关系升了级——利用亲情、裙带关系在社会上办事。

2. 一清二白

求助过程中，为了经济利益纠葛而得罪人，在亲戚之间是屡见不鲜的。亲戚之间的借钱、借物等财物往来是常有的事。有时是为了救急，有时是为了帮忙，有的就是赠送，情况不同，但都体现了亲戚之间的特殊亲密，把这种财物往来当成表达自己心意和特殊感情的方式。

作为受益的一方在感情上对亲戚的慷慨行为给予由衷的感谢和赞扬是应该的。如果他们把这种支持和帮助看或是理所应该，不做一点表示的话，对方就会感到吃了很大的亏，而影响彼此的关系。

再者，对于需要归还的钱物，同样是不能含糊的。这是因为亲戚之间也有各自的利益，一般情况下应把感情与财物分清楚，不能做人情糊涂账。只要不是对方明言赠送的，所借的钱物该还的也要按时归还。有的人不注意这个问题，他们以为亲戚的钱物用了就用了，对方是不会计较的。如果等到亲戚提出来时，那就难堪了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于来自亲戚的帮助要注意给予回报，这既是加深感情的需要，也是报答对方帮助的必要表示。如果忽视了这种回报，同样会得罪人。

总之，亲戚之间的钱物往来，既可以成为密切感情的因素，也可能成为造成矛盾的根源。

3. 多往来

亲戚之间关系的远近决定了其密切程度的不同，因此，在相处中要注意把握适当的分寸。

一般情况下，亲戚越走越亲。但是，亲戚交往也应讲究技巧，否则也会制造冲突。

比如说以前，人们走亲戚可以在亲戚家住上一年半载，但是现在这样做就不合时宜了。大家都很忙，都有自己的生活习惯，住的时间过长，就会产生摩擦、引起矛盾。

但是一些人到亲戚家做客，毫不客气，把别人家当做自己的家，这就给主人带来很多的麻烦，也容易造成矛盾。

一些人每天要睡到很晚才起床，到亲戚家也不改自己的坏习惯。主人要照顾他，又要上班，时间长了必然会影响主人的工作和生活的正常秩序，进而影响彼此的关系。

一些人没有讲卫生的习惯，到了亲戚家里，废纸到处扔，让人家收拾不及。时间短，还可能忍耐克制，日子长了，矛盾就会激化。

亲戚之间交往，也应该注意优化自己的行为方式，尊重亲戚的习惯，如果方式不当同样会得罪人，给亲戚关系蒙上阴影。

恰同学少年，该靠就要靠一把

同学之间是最能相互帮助、相互协作的，如果你善于运用同学关系，就会收到事半功倍的效果。所以，千万别把这种宝贵的人际关系资源给白白浪费了。

谁没有几位昔日的同窗，说不定你的音容笑貌不定期存留在他们的记忆中。

如果你是一个想改变处境，并欲成就一番事业的人。那么，从现在开始，你就要努力地去开发、建设和使用这种关系。

那么，我们该如何利用同学关系呢？

1. 主动加深关系，让同学主动帮忙办事

在唐朝宰相姚崇的同窗之中，有一人深得姚崇的敬佩，那是在姚崇高中秀才后，与一位叫张宗全的秀才同拜一位老师门下继续深造，以期将来能考中进士，光宗耀祖。

一次，老师要姚崇与张宗全就某个题目写一篇文章，两天之后他要考核。这两位学生下去都精心做了准备，将自认为写得最好的一篇交了上来。事有凑巧，姚崇与张宗全所写的内容几乎完全一样，且观点也相当一致，这如何不使老师为之恼火？没想到自己门下两位最得意的门生竟然剽窃他人作品，这如何了得？

看到这种情况，姚崇据理力争，声明文章绝非剽窃。而张宗全的作品也非剽窃他人，但为了平息老师的怒火，他就对老师说："这实属学生不该，前两天与姚崇兄弟论及此题，姚兄高谈阔论，学生深感佩服，遂引以为论。"

老师听到这番话，也知错怪了两位学生，就平息了心中怒火。事后姚崇心里为此深感佩服，为张宗全的广阔胸襟所感动。姚崇当了宰相以后，遂向唐玄宗推荐此人，唐玄宗在亲自考核张宗全的才华之后，深以为信，便封了他一个正三品官衔，专职外藩事务。

由此可见，人情在同窗关系中的作用是多么的巨大！张宗全就很巧妙地用了这个技巧，在一些较无关紧要的场合中，自己吃些小亏，做些让步，送个人情给对方，使姚崇一辈子都记住了这个人情，对张宗全大加帮助，并且最后使他获得了一辈子的荣华富贵。

2. 平时多烧香，关键时刻大显灵

不少人说："同学之情只有几年，一旦缘尽则情尽，没什么值得留恋的。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实这是错误的想法，要知道，茫茫人海中，既为同学，实是缘分不浅。虽相处时间不长，但这中间的关系值得珍惜，值得持续下去，这不是多此一举，而是实属必要！当你与同学分开后，还能保持一种相互联系、愈久弥坚的关系的话，那对你的一生，或者说对你将来所要达到的目的与理想是有很大好处的，这其中的有利方面，也许是你所未想到的。事实上，与同学相处，就如同烧香拜佛一样，绝不可嫌平日里烧香是浪费财力、浪费时间的事，因为只有平日里多烧香，关键时刻才能显灵啊。

同学关系有时在危急的关头能帮上大忙。但是，一定还要记住的一点是，这中间的好处是来自于自己的努力，如果在你与同学分开之后并没有经常联系，那关系之好从何谈起？从中受益则更是一纸空文了。所以，我们要学会真诚地维持同学关系，那样自己的交际面会更加的广泛。

同学资源确实是个人人脉资源中重要的一项，必须有效加以珍惜与利用，让每个同学都成为你生命中的贵人吧！

抓老乡感情线，拓展结交、广开局面

在错综复杂的人际关系中，老乡是一种无形的资源，它就像万试万灵的金钥匙，不知不觉就为你的生活开辟出一片新天地，为你事业的腾飞撑起一片广阔的蓝天。

当今社会人口的流动性很大，许多人离开家乡，到异地去求职谋生。身在陌生的环境里，拓展人脉资源有一定的难度，那就不妨从老乡关系入手，打开局面。

中国人有着强烈的乡土观念，其表现之一就是对老乡有一种天生的热情，尤其是到外地上学或谋生之时，这种老乡感情就愈发强烈。

在大学里，经常可以见到有某地学生组织有老乡会性质的“联谊会”，有人觉得这些人落后狭隘；后来发现有些教师也参加其活动，更加感到不可思议。但后来的事实证明，他们那“抱成团”的宗旨确实给大多数老乡带去了“实惠”，解决了不少困难。再后来，这种老乡会性质的团体几乎到处都能见到，它的形式虽是松散的，但“亲不亲，故乡人”。这种老乡观念，有一定的凝聚力，对内互相提携、互相帮助，对外则团结一致，抵御困难和外来的威胁。

但是，光懂得老乡的重要意义还不够，我们还需要知道利用好这层关系，然后用心去经营，才不会浪费这份宝贵的资源。

1. 遍地是老乡，遍地是机遇

现在中国城市的移民化程度相当高，在任何一个单位、任何一个级别、任何一个场所，都可能有你的老乡。请培养你的老乡亲和力，尝试着和任何人说话。要知道，即使是在街上碰到的陌生人，都有可能因为一句老乡的攀谈而成为你事业生涯的贵人。

2. 确认老乡资源，有效管理名单

一般人的人脉关系可以分成以下三种类型：个人网络（家人与朋友，或是与你最亲近的人）、社会网络（单位的同事或是主管，邻居或是一般朋友）、专业网络（专业协会、俱乐部等组织）。在你的人脉资源名单里，应把“老乡”这一属性作为重点属性标注上去，比如，个人的基本资料、兴趣嗜好、专长、性格特质等。透过这份人脉资源名单，可以看出自己的人脉关系组合特性，以后沟通时可作为交往的突破口。

3. 形成对话，良性沟通

“老乡”可以说是人际交往时良好的突破口，但在与老乡沟通的过程中，应该注意四点：第一，在交谈中尽量寻找双方地域上的交集，越近越好，这要求你对故乡的地理位置和风俗习惯比较熟悉；第二，不妨扩大地域概念的范围，比如，你们是邻省、你的亲戚与对方是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老乡等；第三，要善于评价对方老家所在地，给予对方深刻印象；第四，别忘记给他你的名片，名片就等于是你个人的行销档案，万万忘记不得。

4. 定期聚会，利用网络

大学时期一般会有老乡会，要善于利用前后几个年级的老乡资源。走出校门后，有一些地区也会在他乡建立老乡会，如北京就有宁波老乡会等许多组织（此类组织一般有当地企业资助）。要积极寻找组织，拓展人脉。如时间、精力允许，应在此类组织中担任义工。如果没有合适的组织，可在网络上寻找相关组织。网络中的大型社区一般都有按地区分类的BBS、聊天室，可适当地涉猎，参与其中。

经过第一次的接触之后，记得利用电话或是E-mail、短信表达你的感受，同时也要让对方了解你会持续保持联络。后续的联系目的主要是让对方了解你的最新状况，并取得最新的资讯。在节日、对方的生日等时刻应给予祝福。同一城市中的老乡应找机会聚会，如能以组织者身份出现最好。

树立共同的敌人，找出心照不宣的合作者

春秋时，吴国和越国是敌国，经常交战。一天，十几个吴人和越人碰巧同乘了一艘渡船，但都互不答理。

不料，船到江心时，天色骤变、狂风顿起、暴雨如注，巨浪汹涌而来，渡船剧烈地颠簸着，吴国的两个孩子吓得哇哇大哭，越国的一个老太跌倒在船舱里。老艄公一面竭力掌好船舵，一面让大家速进船舱。另两名年轻的船工，马上奔向桅杆解绳索，想把篷帆解下来，可一时又解不开。而如果不赶快解开绳索，把帆降下来，船就可能翻掉。

在这个钧一发之际，乘客们都争先恐后地冲向桅杆去解绳索，此时也不分谁是吴人谁是越人了。他们那么默契，配合得就像左右手。

过了一会儿，渡船上的篷帆终于被降下来了，船颠簸得也不那么厉害了。老艄公望着风雨同舟、共渡危难的人们，叹道："吴越两国如果能永远和睦相处，该有多好啊！"

这个故事讲的就是《孙子兵法》中"吴越同舟"这个成语的来历。本来素有恩怨的吴越两国人，在面临更大的敌人，即暴风雨的袭击时，结果为了共同的利益而同心协力、合作默契。由此可见，即使是敌对的双方，当面临更大的敌人时，双方也会消除恩怨，同仇敌忾。

这种心理真的很微妙，为此，心理学家曾做过一个实验来加以证明：

3个人为一组做简单的"撞球游戏"，谁最后被淘汰，谁就是获胜者。显然，这3个人分别构成了敌对关系。结果显示，如果在比赛中，有一个人遥遥领先，那么其他两个人就会联合起来，共同阻挠领先者得分。

了解了人们所普遍存在的这种心理，善加利用，就有可能解除对立者之间的警戒状态，让对方与自己达成一致，获得共赢。例如，具有同等竞争力的中小企业，彼此间难免存在矛盾，进而产生纠纷，甚至会演变到水火不容的地步。这时，如果让对方意识到，如果继续敌对下去，会让某公司，尤其是大公司坐享渔翁之利。这样，对方就会产生一种危机感，不敢再"自相残杀"，让共同的敌人获益。而原先的那种敌对情绪也就大大减弱了，彼此间的关系也就更加和谐，从而"化敌为友"，积极解决问题，尽可能实现共赢。

其实，"共同的敌人"也未必真的存在，有些时候，可以故意制作一个"假想敌"，甚至可以演"双簧"，一个扮"白脸"，一个扮"红脸"，然后掘出自己心照不宣的合作者。当然，这必须配合得天衣无缝，否则会弄巧成拙，使对方产生反感。

在生活中，应坦诚待人，不可钩心斗角。但是，有的时候，还是需要讲究一些策略，比如，要争取某人的支持或合作，就可以把双方的共同点扩大，找到共同的利益，树立共同的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

敌人，使对方与自己“同仇敌忾”，这种方法在要维护自己的合法、合理权益，而自己又势单力薄时是有效也有必要的。

尊重“老前辈”，打通你的职场人脉网

在工作中，与同事和上下级搞好关系十分重要，人际关系搞不好，工作就不好开展。有这样一位职员，工作年限不长，但能力很强，深受领导赏识，很快被提升为部门主管。但是下属中有位老职员，仗着自己资格老，以前有功劳，对他不服，让他很难办。遇到这种情况该怎么办呢?

要想改变这种境况，必须首先认清一点：职场中的“老前辈”对打通职场人脉网至关重要。每个人都自我感觉良好，认为自己并不比别人差，对别人不服气是正常心理，尤其是那些业务上比较强，对公司有贡献的老前辈们。所以，我们必须遵循一条准则，尊重老前辈的优点，承认他们的优势，慢慢解开他们心里的疙瘩。与这些老前辈们的关系处好了，必然对你拓展人脉大为有利。

战国时候的廉颇和蔺相如，就曾有这样的矛盾，不过蔺相如巧妙地将矛盾化解了，从而为自己拓展了良好的仕途人脉关系。

蔺相如本来是赵国一名宦官的门客，地位低下，因为偶然的机会才为赵王所知，赵王派他带着和氏璧出使秦国，他不辱使命，出色完成了任务。从此以后，他接连被提拔，简直比坐直升机还快。最后官拜上卿，名字排在廉颇之前。

这下廉颇很不服气了，说：“我是赵国的将军，有攻城野战、保卫国家的汗马功劳，可是蔺相如仅仅靠耍嘴皮子立了一点功，他的爵位却在我的上面。况且，蔺相如出身低微，他原来不过是太监总管手下的一个舍人。我同一个出身低贱的人担任同样的职务，实在是感到耻辱，而且现在还要我做他的下手，这让我简直受不了。”他对外扬言：“我如果碰到蔺相如，一定要羞辱他一番。”

蔺相如听到这些话，总是避免和廉颇见面。每次朝会的时候，蔺相如常常假托有病，不愿和廉颇争位次的先后。后来有一次蔺相如外出，远远看见廉颇来了，蔺相如立即把车子掉转方向躲避，门客对此不解。

后来蔺相如对自己的门客说：“其实我哪是怕廉将军啊，我是为了国家着想啊。现在强秦之所以不敢发兵来攻打我们赵国，只是因为我和廉将军两人还活着。两虎相斗，必有一伤。我之所以忍辱退让，是由于我首先考虑到国家的患难和安危，而把个人之间的仇怨摆在次要地位的缘故。”

这话传到廉颇的耳朵里，廉颇毕竟是个正直的人，感到很惭愧，觉得自己的境界实在太低了，于是真诚地负荆请罪，两人终于和解。

蔺相如虽然晋升飞快，甚至名字排在廉颇之前，但仍然十分尊重相对于自己是“老前辈”的廉颇，不与之争，还对其功劳充分肯定。正是通过这种对“老前辈”的尊重，蔺相如既赢得了廉颇的心，又使诸多旁观者对自己刮目相看，从而进一步提升了自己的人脉“储蓄额度”。

回到当今职场，新主管对待老的资深同仁，要以敬重、真诚的态度对待，比如，在聚会时，表示敬重之意，真诚地赞美他们为公司做出的贡献。在工作中不懂的事要和他商量，不能因为对方职位不高或生性老实而有失敬意，这种人对公司上上下下很清楚，听他讲讲公司的历史，对新主管也是有益的。如此一来，年轻主管不但加深了对公司的了解，而且在老员工及众人心中，也能留下好的印象。

如果你在晋升之前，和资深的前辈们搞好关系，表示出你对他的关心，在他需要帮助时，热心支援，那么，无论在你晋升的过程中，还是晋升后的工作中，他们都会给你很大的帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当然，还有一点非常重要：你要加强自身业务素质，最好在业务上要强于他们，让他们心中服气，让他明白你的晋升靠实力，而不是靠关系爬上去的。

利用边缘人物，攀上目标人物

在人脉经营中，我们有时需要攀上某些目标人物，如求人办事等。然而，很多时候，我们与目标人物并不熟悉，甚至连面都没有见过，那该如何去攀呢？

这种情况下，最好是针对关键人物下工夫，突破关键人物这道关卡，谋求关键人物的赞同和协助，问题往往很容易得到解决。你可能会说，如果关键人物也找不到怎么办呢？对此，我们还可以找与关键人物密切接触的边缘人物。

因此，要想在解决问题过程中稳操胜券，除了着眼于主管、领导一类正式组织身份的负责人外，还应该争取足以影响主管领导的非正式的“权威人物”的同情、支持和帮助。通过当事人或上级主管人的亲友故旧，来攀附当事人，成功的可能性就大得多。

从某一方面说，有些时候，即使是上级主管和具体办事儿人员同意解决的问题，也会由于下属某一环节作梗而搁置下来。负责这一环节的人不论职位大小，也就变成了解决问题所必须疏通的“关键人物”。

这时候你切不可因他无权无职，就以为可以随便应付，否则你的好事儿就可能坏在他的手中。

一天，一位办理房地产转让的房产公司推销员来到一位客户家，带着这位客户的朋友的介绍信。彼此一番寒暄客套之后，就听他讲开了：“此次幸会，是因为我的同学孙某极为敬佩您，叮嘱我若拜访阁下时，务请您在这个雕像上签个名……”边说边从公文包里取出这位朋友最近才完工的一个小型雕像。于是这位朋友不由自主地信任起他来。在这里，孙某的仰慕和签名的要求只不过是个借口，目的是说明自己与孙某的关系，并且对这位朋友进行恭维，使他开怀。

素不相识，陌路相逢，如何让所求之人了解你与他是朋友的朋友，亲戚的亲戚，显然十分牵强，但一般人不会驳朋友的面子，断不至于让你吃闭门羹。这是一条求人的捷径，也是一条拓展人脉的途径。

通过第三者来传达自己的心情和愿望，在拓展人脉中是常有的事。人们会不自觉地发挥这一技巧。比如：“我听同学老张说，你是个热心人，能够认识您非常荣幸。”等。但要当心，这种话不是说说而已的，也不能太离谱，有时有必要事先做些调查研究。为了事先了解对方，可向他人打听有关对方的情况。第三者提供的情况是很重要的，尤其是与被攀者的初次会面有重大意义时，更应该尽可能多方收集对方的资料。但是，对于第三者提供的情况，也不能全部端来当话说，还要根据需要有所取舍，配合自己的临场观察、切身体验灵活引用。同时，还必须切实弄清这个第三者与被攀者之间的关系。这一点非常重要，不然，说不定效果适得其反。

俗话说得好，不能在“一棵树上吊死”。盯死主要目标，全力以赴，固然很重要，但是对于目标周围的那些“边缘人物”，也要多多花费心思，有时甚至能起到意想不到的作用。他们就像一条条地道，可以顺利地把你送到成功的彼岸。

珍惜人脉大树，辐射扩展你的人脉

拥有人脉，就是拥有一笔巨大的财富。但在人脉拓展的过程中，你如果能找到一棵可以紧靠的人脉大树，那么，通过这棵大树的辐射，你就可以获得非常广阔的人脉资源。为此，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你一定要好好珍惜这棵大树，让它永远枝繁叶茂。

童年时代的杰克·伦敦，贫穷而又充满不幸。14 岁那年，他借钱买了一条小船，开始偷捕牡蛎。可是，不久之后就被水上巡逻队抓住，被罚去做劳工。幸运的是，他瞅空子逃了出来，但从此便走上了流浪水手的道路。

两年以后，杰克·伦敦随着姐夫一起来到阿拉斯加，加入淘金者的队伍中。在淘金者中，他结识了不少朋友。这些朋友中三教九流的都有，而大多数是美国的穷苦人民，虽然生活困苦，但是他们的言行举止仍然充满了生命的活力。

杰克·伦敦的朋友中有一位叫坎里南的中年人，他来自芝加哥，他的辛酸历史可以写成一部厚厚的书。杰克·伦敦听他的故事经常潸然泪下，而这更加坚定了杰克·伦敦心中的一个目标：写作，写淘金者的生活。

在坎里南的帮助下，杰克·伦敦利用休息时间看书、学习，并结识更多的朋友。1899 年，23 岁的杰克·伦敦写出了处女作《给猎人》，接着又出版了小说集《狼之子》。这些作品都是以淘金工人的辛酸生活为主题的，因此，赢得了广大中下层人士的喜爱。杰克·伦敦渐渐走上了成功的道路，他著作的畅销也给他带来了巨额的财富。

刚开始的时候，杰克·伦敦并没有忘记与他共患难、同甘苦的淘金工人们，因为正是他们的生活给了他灵感与素材。他经常去看望他的穷朋友们，一起聊天，一起喝酒，一起回忆以往的岁月。

但是，随着钱越来越多，他对于钱也越来越看重。他甚至公开声明他只是为了钱才写作的。他开始过起豪华奢侈的生活，而且大肆地挥霍。与此同时，他也渐渐地忘记了那些穷朋友们。

有一次，坎里南来芝加哥看望杰克·伦敦，可杰克·伦敦只是忙于应酬各式各样的聚会、酒宴和修建他的别墅，对坎里南不理不睬，一个星期中坎里南只见了他两次。

于是，坎里南头也不回地走了。同时，杰克·伦敦的淘金朋友们也永远从他的身边离开了。

离开了朋友，离开了写作的源泉，杰克·伦敦的思维枯竭了，他再也写不出一部像样的著作了。于是，1916 年 11 月 22 日，处于精神和金钱危机中的杰克·伦敦在自己的寓所里用一把左轮手枪结束了自己的生命。

不难看出，杰克·伦敦从潦倒走向辉煌，正是因为“人脉”，朋友们的生活与交流为他提供了良好的写作素材，而“人脉大树”坎里南更是对他鼎力相助。同时，杰克·伦敦从辉煌滑落到自杀的悲剧，也是因为“人脉”，他为了金钱而抛弃曾经促使他走向辉煌的人脉，于是人生之路越走越窄，最终消失。

所以，人脉就是人生之路的路基，我们一定要好好珍惜好身边的人脉，尤其是其中的大树。

活用父母的关系网，做大自己的关系网

亲情是你成大事的靠山，而你与父母的关系就是最大、最亲密、最直接的亲情，对于部分年轻人来说，也许父母的关系网可以帮助他们成就大事。

一般来讲，年轻人涉世不深，很少有成熟的社会关系。然而，从另一方面讲，他们又面临着各种各样需要解决的问题，升学、就业、创业或者是婚姻大事。这些问题很难完全依靠自己的力量解决，要解决这些问题，除了朋友有限的帮助之外，最好的办法莫过于使用父母的关系网。而且一般情况下父母的关系网要较自己的关系网有效得多。因为父母的关系网中多是父母的同龄人，他们与年轻人相比具有更深的阅历，更丰富的经验，更成熟的人际网络。

因此，使用这些关系来办事，具有更强的可靠性，也更容易获得成功。比尔·盖茨当初创业的时候，微软公司只不过是一个没有名气的小公司，公司虽然开发了一些新软件，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苦于找不到大客户，因此一直没有大的起色。但是在他 20 岁的时候，却签到了一份大订单。这份订单改变了微软公司的命运，也改变了比尔·盖茨的命运。

与比尔·盖茨签订这份大订单的不是别的公司，而是当时全世界第一大电脑公司——IBM 公司。比尔·盖茨是怎么钓到这条大鱼的呢？要知道他当时并没有什么强大的关系网。

当时，微软公司与 IBM 公司相比，简直就是小帆船与航空母舰，像微软这样的小公司，IBM 根本就不屑一顾。但比尔·盖茨坚信他们公司所开发的软件一定具有广阔的市场前景，只是苦于找不到向 IBM 公司负责人展示这项技术的机会。怎么争取到与 IBM 公司高层负责人接触的机会呢？他突然想起了一个人，这个人不是别人，正是比尔·盖茨的母亲。当时，比尔·盖茨的母亲是 IBM 的董事会董事，妈妈介绍儿子认识董事长，这是理所当然的事情。因此，比尔·盖茨向母亲说出了自己的想法，希望她能帮上忙。起初母亲也有些为难，因为 IBM 公司的规定很严格，不允许公司职员使用私人关系来建立业务关系，而且公司董事长一般都比较忙，难以抽出时间来应付琐碎的事情。

可是比尔·盖茨认准了自己的想法没错，而且他认为，如果双方合作成功也将会给 IBM 公司的电脑带来更大的市场份额。于是他一再央求母亲，母亲最终被比尔·盖茨说服了。

在 IBM 公司举办的一次联谊会上，母亲带上了比尔·盖茨，并且礼貌得体地向 IBM 公司董事长介绍了自己的儿子——比尔·盖茨。董事长面对同事的儿子自然显得十分热情，他还亲切地问起比尔·盖茨在哪所学校读书，或者在做些什么工作。比尔·盖茨都给予了礼貌的回答，当然他也没有忘记趁机向这位国际巨头推销自己。董事长对这位年轻而又有勇气的小伙子十分感兴趣，自然他们事后又安排了一次正式的会面。

正是这次会面，为比尔·盖茨提供了一个与 IBM 合作的机会，而他的介绍人正是她的母亲。也正是这次历史性的机遇最终为比尔·盖茨带来了几百亿美元的个人资产。

要想有效地使用父母的关系网，首先应当了解父母的关系网。一般情况下父母的关系网也不外乎这几类：父母的朋友关系；父母的同学关系；父母的同事关系；父母的工作关系等等。

对于父母的这些关系网，你一定要有所了解。了解这些信息，一是平常要多注意父母的谈话，必要时还可以向他们询问。另外，当你父母的同学或朋友到你家做客时，你一定要热情地招待他们，尽量给他们留下深刻的印象。当然，在这种情况下父母一般会主动向你介绍他们的同学和朋友，或者把你介绍给对方，这个时候你一定要好好表现自己。尽量要把自己优秀的一面展现给对方，必要的时候还可以向对方请教一些问题，或者主动提出自己的愿望，希望对方多多关照等。

当然你也可以在遇到具体问题的时候，向父母的老朋友或者老同学求助。至少你遇到类似难题的时候，可以询问父母是否有这方面的朋友可以帮上忙。

你也可以把父母在相关行业的同学、同事、朋友的电话号码等其他联系方式记录下来，像为自己的朋友分类建档一样，也为父母的关系网进行分类建档。这样你就可以对父母的关系网做到一目了然。关键的时候，这张关系网就可以成为你办事的得力助手。

因此，安排点时间去拜访“父母的老朋友”吧！平时多去拜访父母的老朋友，多与他们交流沟通，加深感情，关键的时候他们就会拉你一把。即便对你求助的事情无能为力，他们也会为你提供有效的建议，给你更多的精神鼓励和支持。

善待落难者，赢得他人的钦佩

俗话说：“三十年河东，三十年河西。”人们自然喜欢结交现在看来就很有价值的朋友，但是，面对落难的人，真正道德高尚的人绝对不会置之不理！

晋代一个名叫荀巨伯的人，得知朋友生病卧床，便前去探望。不料正赶上敌军攻破城

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

池，烧杀掳掠无恶不作，百姓们纷纷携妻挈子，四散逃难。朋友劝荀巨伯说："你赶快逃命去吧，我重病在身，根本逃不了，更何况我自知已活不长了，跟着你只能拖累你，你赶快离开这里吧！"

荀巨伯并不是贪生怕死之辈，他对朋友说："我怎么能弃你于不顾呢？你把我看成什么人了？我不辞山高路远来此地就是为了照顾你。现在，敌军进城，你重病在身，我更不能扔下你不管。"说完转身到厨房给朋友熬药去了。

朋友语重心长地劝了半天，让他快些逃走，可荀巨伯却端药倒水跟没听见一样，他反倒安慰朋友说："你就安心养病吧！不要管我，我不会有事的，我在这里你还有个照应，最起码天塌下来我还能替你顶着！"

这时只听砰的一声，门被敌军踢开了，冲进来几个凶神恶煞的士兵，冲着他们大喊大叫道："你们是什么人？好大的胆子还敢在这里逗留，你们难道不怕死吗？"

荀巨伯站起身，从容地走到士兵跟前，指着躺在床上的朋友说："我的朋友病得很厉害，根本无法下地行走，我怎么可以丢下他独自逃命？请你们快快离开这里吧，别吓坏了我的朋友，如果你们有什么事尽管找我好了。如果要死，我可以替他死，对此我绝不会皱一下眉头。"原本面露凶相的士兵，对荀巨伯大义凛然的一番说辞和那无畏的态度很是钦佩，语气较先前缓和了许多说："没想到这里还有品格如此高尚的人，这样的人咱们怎么好迫害呢？走吧！"说着，敌军就走了。

可见，一个懂得善待自己落魄朋友的人，不仅赢得了朋友的真心，而且还为自己赢得了生机和他人的钦佩，真的是好人有好报啊。可是现实中的不少人总是可以敏感地觉察到自己的苦处，却对别人的痛处缺乏了解。他们不了解别人的需要，更不会花工夫去了解；有的甚至知道了却佯装不知，大概是没有切身之苦、切肤之痛吧！

虽然很少有人能做到"人饥己饥，人溺己溺"的境界，但我们至少可以随时体察一下暂时不得势的人的需要，时刻关心他们，帮助他们脱离困境，当他们遭到挫折而沮丧时，你应该给予鼓励。这样不但维系了友情，而且一旦那位落魄朋友时来运转的话，你当初的那份温情就会显得弥足珍贵，如果日后你需要帮助的话，定然会得到转势之友的大力相助，这也许就是"冷庙烧香"的好处吧。

从一定意义上说，对待落魄、失势者的态度不仅是对一个人交际品质的考验，而且也是建立良好人际关系的契机。世事沧桑，复杂多变，起起伏伏，实难预料。昨天的权贵，今天可能成为平民；路边乞丐，一夜之间也可能平步青云……

从人生的角度来看，人们不可能一帆风顺，挫折、背运是难免的。当人们落难的时候，正是对周围的人们，特别是对朋友的考验。远离而去的人可能从此成为路人，同情、帮助他渡过难关的人，他可能铭记一辈子。所谓莫逆之交、患难朋友，往往就是在困难时期产生的，这时形成的友谊是最有价值，最令人珍视的。

结交"实力人物"的身边人

想要结交贵人的话，一定要记住史坦芬·艾勒的一句话："把鲜花送给'实力人物'身边的人，即使他们看起来只是你心目中的小角色。"哪怕他们只是一个小小的秘书、一位家庭主妇，甚至是尚未成年的小孩子，也不要放过结交和讨好他们的机会。有了情意和信任，自然会带来效益：说不定，这些"小角色"会在某个关键时刻影响你的前程和命运。

古往今来，与大人物见面的机会都是很难得的，但是，他们的朋友、亲属或工作中的助手，都是你走向成功的"天然踏脚石。"

如果他们能帮你在"实力人物"耳边说上几句好话，那真是很珍贵的。当你结识了某位"实力人物"的身边人后，就一定要把握住他，用尽方法得到他的支持。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

麦凯小时候，他的父亲就教育他说："麦凯，如果你想成功，从现在开始，你要关心自己所见到的每一个人。"从那以后，麦凯见到的每一个人，他都很关心——先把名字记下来，然后再了解他的其他情况。到了对方的生日，他会送上祝福的卡片，到了对方过结婚纪念日，他就送去一束玫瑰以表心意。后来，他为此设计了一个系统，叫做"麦凯66档案"，表示每个人有66个空格的问题，可以记录包括姓名、性别、年龄、生日、星座、血型、嗜好、学历等各种信息，甚至包括他的孩子和爱人的相关信息……

有一次，麦凯去拜访一个大企业的老板，希望说服这位老板来买他的产品。可是不管麦凯怎么说，这个老板都不肯买。麦凯还在他的66档案上更新了记录，并且不断地和这个老板保持联系。有一天，他得知这个老板去了医院，原来是老板的儿子出了车祸。他马上翻开档案，一看老板的儿子2岁，崇拜篮球明星迈克·乔丹。

麦凯的人缘颇好，他正好认识迈克·乔丹所在的公牛队的教练，麦凯买了一个篮球，寄给公牛队的教练，并拜托他请乔丹和全体球员签了名。公牛队的教练将签好名的篮球寄给了麦凯。麦凯把篮球送到了医院里，小男孩一看篮球上有乔丹的签名，兴奋得睡不着觉。

老板来看他的儿子时，儿子正高兴地抱着球坐在那里。老板问道：

"儿子，你怎么不睡觉？"

他说："爸，你看这是什么？"

老板一看就问："这是乔丹的签名篮球，你怎么会有？"

"是麦凯叔叔送我的！"他兴奋地答道。

老板一听，说道："麦凯，就是想卖给我产品的那个人吧？我一直都没有买过他的产品啊。"

这时，儿子说了这么一句话："你应该买麦凯叔叔的产品，他这么关心我，你也应该关心他才对啊！"

第二天，老板就找到了麦凯，专门向麦凯道谢，并向麦凯订购了大量的产品。

麦凯的工作是销售产品，然而谁能想到，他通过卖产品，结交到了美国政界、新闻界、体育界的知名人物，还能让他们对他产生一种佩服的感觉。要知道，有些人并不是心甘情愿地为你做贵人的，这就要想办法，让他行也得行，不行也得行。麦凯是个聪明人，很会想办法，他先从"实力人物"的身边人入手，使宝贝儿子能在父亲大人面前美言，疼爱儿子的爸爸自然就成了他的贵人。

要想从贵人的身边人入手，最基础的工作当然就是掌握他们的社会关系。现代媒体经常关注一些"实力人物"的情况，你从中定会了解一二。你可以从他的历史上认识他的过去，他的经历，甚至他的祖辈、父辈，然后从他的亲属、他的朋友、他的子女等"小角色'入手，取得他们的信任与支持。那么，"实力人物"帮你呼风唤雨，甘当你贵人的日子将指日可待。

现在的社会，并不是每个人都能结交上权贵，即使有幸结交，也不见得能得到他们的"贵人相助"。然而，结交那些"实力人物"的身边人并没有太大的难度，得到了他们的信任，就相当于接近了"实力人物"，他们总会在某个时机为你卖力，为你进上美言。所以，在交际应酬过程中，千万不能忽视权势的"身边人"。

交往次数越多，心理距离越近

有心理学家曾做过这样一个实验：

在一所中学选取了一个班的学生作为实验对象。他在黑板上不起眼的角落里写下了一些奇怪的英文单词。这个班的学生每天到校时，都会瞥见那些写在黑板角落里的奇怪的英文单词。这些单词显然不是即将要学的课文中的一部分，但它们已作为班级背景的一部分被接受了。

班上学生没发现这些单词以一种有条理的方式改变着——一些单词只出现过一次，而一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些却出现了25次之多。期末时，这个班上的学生接到一份问卷，要求对一个单词表的满意度进行评估，列在表中的是曾出现在黑板角落里的所有单词。

统计结果表明：一个单词在黑板上出现得越频繁，它的满意率就越高。心理学家有关单词的研究证明了曝光效应的存在，即某个刺激的重复呈现会增加这个刺激的评估正向性。与“熟悉产生厌恶”的传统观念相反，曝光效应表明某个事物呈现次数越多，人们越可能喜欢它。

在人际交往中，要得到别人的喜欢，就得让别人熟悉你，而熟识程度是与交往次数直接相关的。交往次数越多，心理上的距离越近，越容易产生共同的经验，使彼此了解和建立友谊，由此形成良好的人际关系。例如教师和学生、领导和秘书等，由于工作的需要，交往的次数多，所以较容易建立亲近的人际关系。

由此可见，简单的呈现确实会增加吸引力，彼此接近、常常见面的确是建立良好人际关系的必要条件。

当然，任何事物都是辩证的，不是绝对的，我们应该承认交往的次数和频率对吸引的作用，但是不能过分夸大其对交往的作用。俗话说：距离产生美，任何事情都存在一个度的问题。有些心理学家孤立地把研究重点放在交往的次数上，过分注重交往的形式，而忽略了人们之间交往的内容、交往的性质，这是不恰当的。实际上，交往次数和频率并不能给我们带来预想的结果，有时反而会适得其反。

学会通过中间人迅速拓展你的人脉

请你认真思考这样一个问题：算算你现在一共有多少位朋友？这些朋友都是通过何种渠道或方式认识的？

思考后，你一定会发现，自己现在的许多朋友最初都是朋友的朋友。也就是说，我们通过一些朋友作为“中间人”又认识了更多的朋友。其实，要想扩大人脉圈，就要善于发挥中间人的作用。

关于这一点，比尔·盖茨为我们树立了良好的榜样。客观而言，成就比尔·盖茨辉煌事业的，除了他的智慧、眼光和执着外，还有重要的一点是他借助中间人的帮助拥有了相当丰富的人脉资源。

假如把营销比喻成钓鱼的话，是钓大鲸鱼，还是钓小鱼比较好呢？回答肯定是大鲸鱼。因为钓到一条大鲸鱼可以吃一年，但钓小鱼就得天天去钓。比尔·盖茨在创业的时候就了解了这一点，于是一开始就钓了一条大鲸鱼。

他是如何钓大鲸鱼的呢？

一是利用自己亲人做中间人。

比尔·盖茨20岁时签到了跟IBM的第一份合约，当时，他还是大学在读生，没有太多的人脉资源，他怎能钓到这么大的鲸鱼？很多人都想知道。原来，比尔·盖茨之所以能签到这份合约，有一个中介人——他的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，她介绍儿子认识董事长，这不是自然而然的事情吗？假如当初比尔·盖茨没有签到IBM的订单，他今天的成功可能就要画上一个问号了。

二是利用合作伙伴做中间人。

比尔·盖茨重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂夫·鲍默尔，不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他们的人脉资源。1973年，盖茨考进哈佛大学，与现在微软的CEO史蒂夫·鲍默尔结为好友，并与艾伦合作为第一台微型计算机开发了BASIC编程语言的第一个版本。大三时，盖茨离开哈佛，和好友保罗·艾伦创建微软，开发个人计算机软件。合作伙伴的人脉资源使微软能够找到更多的技术精英和大客户。1998年7月，史蒂夫·鲍默尔出任微软总裁，随即亲往美国硅谷约见自己熟知的10个公司的CEO，劝说他们与微软成为盟友。这一行动为微软扩大市场扫除了许多障碍。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们在羡慕比尔·盖茨的成功时，也要向他好好学习一下利用中间人拓展人脉的方法。

谁都知道，没有特殊关系，一般人不会主动将自己的朋友介绍给别人，尤其是在大家非常忙的时候。所以，想认识谁就要主动找熟人，请他给予介绍。比如，当朋友与别人交谈时，你可以主动走上前去同朋友打声招呼，说几句客套话。在一般情况下，他会主动将他说话的对象介绍给你。如果他不介绍，你可随便问一句："这位是……"他告诉你后，便可与对方说点什么，但不要聊太长时间，这样做不但会耽误朋友的事情，对方也会认为你是个不礼貌的人。因此，简单地说两句之后，你应主动告辞，或者再加上一句："回头我们再聊，你俩先聊着吧。"

如果你去的场合是某单位或某人举办的活动，你可以主动请东道主给你介绍几位朋友。如果人不太多，你甚至可以让东道主把你介绍给大家，然后你就可以与任何一位新朋友谈话了。其他人以为你与东道主关系亲密，也会很高兴认识你。如果你与东道主关系一般，但他把你请来了，也就会对你的要求予以满足，但你必须主动提出来。

需要注意的是，你开口请人介绍认识他人之后，必须对中间人表示谢意。这样中间人才会乐于帮助你，乐于介绍更多的新朋友给你。

在重要的场合曝光，让更多人认识你

日常生活中，人们总喜欢用"曝光率高"来形容成功人士或知名人士。其实，真正出色的人都懂得利用一切机会让自己在重要场合"抛头露面"，因为这样可以让更多的人认识自己，扩大自己的影响力，提升知名度。

由于在重要场合"曝光"时需要面对很多人，有认识的，也有不认识的，所以对个人来说，这是需要很大勇气的。想做到这一点，必须克服胆怯、羞涩的心理，要对自己充满自信，讲话或办事应当底气十足，这样才能赢得更多人的青睐。

平时我们应该多关注身边的各种仪式，积极参加。例如，你的公司因职员有红白喜事而举行的仪式，因有人要出国或退休而举办的派对，因有人得到提升或费尽周折挖过来某个能人而举行的欢庆，或因解决了一个大难题而举办的小小的庆典……这些都是你"曝光"自己的好机会。尽量多参与这类活动，并在这些场合里做段精彩的演说，或者送点什么礼物，举止得体，保证不显尴尬、不出洋相，你的个人形象、知名度一定会增色不少。

当朋友举行婚礼的时候，也可以借此机会，在朋友的亲人及朋友面前"曝光"自己。一般而言，这种情况下大家还不认识你，那么，你不妨在婚礼正式开始前向新郎新娘及其父母们作一番自我介绍，说说你是谁，为什么会来参加婚礼，代表谁来的等，然后呈上你的礼物，并祝福新人。这样他们一定会对你的举止印象深刻并心存感激。婚礼开始后，你可以在享受这种喜庆聚会的气氛和环境中，观察一下周围形形色色的人，通过聊天、献歌或敬酒等行动，让自己充分"曝光"，使更多的人认识你。

除了主动去参加别人的活动外，你还可以自己组织聚会，如生日宴会、孩子满月、乔迁新居等。一旦你成为聚会的主人，应好好计划一下，或者将它委托给某个具有丰富组织经验的高手，尽量让你的客人和你都感到满意，让他们记住这段快乐的时光，并觉得你不愧为一位细心而好客的主人。这样，一定会有很多人在这次聚会上记住你。

要注意的是，在重要场合仅仅是"曝光"自己你还远远不够，因为"曝光"的真正意义是要给在场的人留下深刻印象。你在"曝光"的同时必须不断地寻找机会宣传你自己——你的主张和你的价值，等等。你可以通过发言、演讲等自我宣传的形式，也可以请知名人士或朋友当众介绍，总之要让自己深入人心。

此外，宣传自己也要遵循一定的原则，过于明显的个人宣传恰恰适得其反，会让别人误以为你在自我吹嘘、炫耀价值，因此在宣传时不要弄许多花招噱头，应当谦虚地、不愠不火地展现自己，以免哗众取宠、适得其反。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

33

自己辛苦跑，不如搭乘财富快车

借力而为，用他人之光照亮自己“钱”程

首先，请你邀几个朋友共同来参加一个有趣的小游戏。这个游戏非常简单，它能激发人们从多角度思考问题，让所有人参与到解决问题的过程中来，同时也考验了每个人借力解决问题的能力。

1. 游戏说明：
参与人数：不限
时间：10 分钟
场地：不限
材料：正方形木板、胶带、报纸、笔、气球若干
2. 游戏的步骤：
游戏开始之前，用两段大约长 30 厘米的胶带在木板上贴一个“十”字；
把气球吹起来，在气球上面写“极其珍贵”等字样，或者在气球里放一些硬糖块，作为参与者取回气球的奖品，还能防止气球被风吹走；
把木板放在地上（贴胶带那面朝上），让所有学员都能看到；
让一名志愿者站在“十”字中间，给他一张报纸。把气球放在地上，距木板边缘 4 米远；
要求参与者在 3 分钟之内取回气球，但不能离开“十”字。其余学员只能观看，不能建议参与者该如何取回气球；
3 分钟之后，如果那个参与者还没完成任务，询问其他队员该如何取回气球。
3. 游戏建议：
做这个游戏的时候，需要注意的是要想把气球弄到手，可以把报纸卷成一个比较紧的纸筒，然后从一端慢慢拉出里面的报纸，使之加长，最后形成一个纸杆。从木板上撕下胶带，粘到纸杆的一端，让胶带的黏面露在外面，利用纸杆上的胶带把气球粘过来。建议主持者引导团队合作解决问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做完了，不知道你们大家是否有什么感悟呢？其实，这个游戏传达的是一种借势思维。

如果我们能把这种借助于势的思维用在投资做生意方面，无疑是商业竞争中获取最大利润的一条捷径，聪明的商人都懂得借势的道理。

英国麦克斯亚的一个妇女，一纸诉状将丈夫告到法院，理由是丈夫有“外遇”。法官问第三者是谁，这妇女居然说是足球！法官觉得没法控告足球，便劝该妇女控告生产足球的厂家。

这起无厘头的控告引起了广大媒体的关注，大家都以为该厂家会对这起官司不予理睬，可出乎意料的是，该足球厂不但欣然应诉，居然还赔偿了这妇女孤独费10万英镑。当时，一直关注该场官司的媒体争相报道这桩奇案。

表明上看，是足球厂败诉，又赔了钱，实际上这次官司为足球厂做了一次绝妙的广告。这一事件之后，该厂名扬四方，其产品也供不应求。足球厂的老板是聪明的，他知道如何借势扬名，这种隐蔽的炒作方式更容易让消费者接受。

做生意不仅需要明势，更重要的是还需要会借势。如何借势呢？

一是要做一个有心人，多关心时势，多积累知识。知识是借助时势的基础，两者合二为一，形成赚钱的能力。

二是要有胆识，敢想敢做。胆识是借助时势的支点，只有知识没有胆识就难以有借助时势的胆量和气魄，难以应用此招。

三是出手要快，否则先机就会被别人抢占。

创业，不一定要蛮干

世界上著名的图书馆——英国大英图书馆，藏书量之大，藏书之丰富在世界上是首屈一指的。但是随着藏书的不断增多，大英图书馆不得不进行扩张和改建。不久，一座新的图书馆就建成了。但是当图书馆要搬家时，问题便来了，因为从旧馆要搬到新馆去，光搬运费就要几百万，严重地超出了预算。怎么办呢？这可难倒了馆长。后来，有人向馆长出了一个点子，结果只花了几千块钱就解决了问题。

原来，图书馆在报上登了一则广告：从即日开始，每个市民可以免费从大英图书馆借10本书。广告一出，众多市民蜂拥而至，没几天，就把图书馆的书借光了。书借出去了，怎么还呢？大家要还到新馆来。就这样，大英图书馆借众人之势，没花多少搬运费，巧妙地搬家了。

俗话说，会用力的不费力，会借力的能省力，借天下之势，发天下大财。懂得借力发力的人，才能以小搏大，以势生钱。

《三国演义》中，曹操挥军南下，准备一举歼灭刘备。刘不得不联吴抗曹，诸葛亮巧舌说黄盖，吴刘两家暂时结盟，一同对抗曹操。

周瑜下令要诸葛亮3天之内打造10万支箭，但是“巧妇难为无米之炊”，无论是时间上还是技术、人才上都不具备这样的效率，这根本就是不可能完成的事情，但是诸葛亮轻而易举地做到了。

在一个大雾蒙蒙的早上，诸葛亮派出几千艘木船，千帆齐发，船上扎满了稻草和稻草人。当船驶到河中央的时候，敲锣打鼓，鞭炮齐鸣，杀声震天，佯装攻打曹营的样子。曹操站在城墙上一看，江面上朦朦胧胧地有很多船只向他驶来，曹操以为周瑜真的要攻城了，于是就命令所有的弓箭手万箭齐发，结果箭一支支射到了船的稻草和稻草人上。不到一个时辰，诸葛亮就满载而归，收到曹操送来的10多万支箭。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是"巧妇"就不怕没米，没米也可以借米，关键是你要懂得怎么"借"。既然三天之内造不出来10万支箭，何不去"银行"借呢？只要有"曹家钱庄"在，就不怕"贷不到款"。可惜，"曹家大门"不是给你一个人开的，更何况你跟"曹家"还是世代仇家，他怎么会把钱借给你呢？这就要靠计谋了！你要肯动脑子，会使伎俩，这样才能使不可能的事情变成可能。

创业也是如此，我们要学会"借"这一招。很多想创业的人没本钱，怎么办？没关系，可以向你的亲戚朋友借，可以向银行和曾经的老板借，不要一谈到借钱就害怕付利息，害怕亏不起、还不起。或者有人心里会想："我这个人最不喜欢借别人的钱，如果一天没还上，我就吃不香、睡不着……"一个人要想创业就要有魄力，有胆量，有意志，有信心，敢想敢做。如果连借钱都不敢，还谈什么创业呢？商场上有句话叫做：会花钱的，花别人的钱；不会花钱的，花自己的钱。

借钱也是有学问的，不是随随便便人家就会借给你的。要想别人借给你钱，首先你要会说话。借钱时，说话一定要真诚，坦率，不隐藏，把现实情况和自身问题讲出来，获得对方的谅解和同情。同时，跟人借钱一定要说些对方爱听的话，对方心情好，你借到钱的概率才会更高。

另外，跟别人借钱一定要讲信誉。俗话说："有借有还，再借不难"，就是这个道理。一个信誉不好的人，只是一次性交易，以后的发展和合作将会步履维艰。

当然了，会借钱还要会生钱。要想钱生钱，你不单要会理财，还要会投资，会合理地运用每一笔钱。

智谋迂回他人间，空手也能套白狼

如今，创业之势发展越来越猛，尤其是在前段时间经济危机导致的就业压力下，越来越多的人不得不另谋出路，选择自主发展、自己创业。然而，创业并非是件容易的事。创业，首先你必须有钱、有人、有关系，更重要的是，你要有智慧。因为有智慧的人不用钱也能当老板，空手也能套白狼。

何谓"空手套白狼"？意思是指在没有使用任何先进武器的情况下，单用一根最原始的绳子就能将一只珍贵的白狼套住了，也就是小投入高回报之意。那么，"零投入"是如何换回高回报的呢？这里靠的就是计谋和智慧。

据《战国策》记载，著名的纵横家张仪曾经在楚国生活时，非常不得意，穷困潦倒，吃住常常没有着落，连仆人都受不了，不得不跟张仪说自己宁愿辞退回家。张仪不答应，"我知道你是嫌衣着破旧，所以想往别家去。我不拦你，但是，如果你愿意再等几天，待我去见过那些有钱人后，在决定去留不迟。"

于是，张仪带着他那套纵横之术去面见楚王，可惜楚王对张仪的主张毫不感兴趣。无奈之下张仪心生一计，说："既然大王目前没什么地方需要在下，请您派我到晋国去吧。"楚王说："也好。"张仪说又问："您需要从晋国带点什么回来吗？"楚王说："金银财宝我楚国都有，再没什么需要的了。"

张仪笑了笑，说："大王想要美人吗？"楚王问，"怎么讲？"张仪说："晋国的美人皮肤白皙，身材姣好，要是没见过的，还以为是仙女下凡呢！"楚王悠然神往："那你速去速回，一定要为本王带些晋国的美人回来。"于是，楚王叫人拿来珍珠美玉，即刻就要打发张仪去北上寻芳。

当时，宫中楚王最喜欢的两个女人，一个叫南后，一个叫郑袖。她俩还没听完此事便香汗淋漓。于是，立刻请来张仪。"听说楚王派你去晋国寻芳。我俩特地给您备了点儿盘缠，小小意思，不成敬意……"一个拿出千两金子，另一个也送上五百。很显然，南后和郑袖是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不想让张仪给楚王寻芳，担心动摇自己在楚王心中的地位，故意贿赂张仪。

张仪不想得罪南后和郑袖。次日，他去向楚王道别，面带悲色："大王，外面路途险阻，关山难渡。我这一去，不知哪年才能再见到您。"楚王颇为感动，连叫摆酒。酒过三巡，张仪说："大王，这里如此冷清，您何不把家人一块叫来呢？"楚王便把南后和郑袖叫来。张仪一见，马上向楚王跪倒："在下该死，在下该死！"楚王一头雾水："你这又是为何？"

张仪说："天下之大，在下从未见过这么绝色的美人！先前我说去晋国找美人，没想到天下最美的人就在您身边！大王恕罪！"楚王哈哈大笑，说道："那你就不必挂心了。我本来就认为天下的美女谁也比不上她们两人。"

就这样，张仪凭他的三寸不烂之舌，在楚王面前玩了一回空手套白狼，白得黄金千万两。

这里的"空手套白狼"并不是坑蒙拐骗的一套伎俩，而是在法律允许的范围内，白手创业，以小搏大，四两拨千斤。

日本角荣银行的董事长田式美在创业之初一穷二白，但他想出的一套空手套白狼的营销方案——"预约出售"。凭借此方案，让他"没有资金却赚了大钱"。

这个方法说来很简单，例如，有人要买房，他就四处去找有意向的卖主，先谈妥价钱，然后告诉买方："那栋楼约值 100 万日元以上，但主人现有 80 万就脱手，请你买下它，保证两个月可赚一成。超出一成利润时，超出部分由我得，若赚不到一成，我赠你一成利润。"等劝服买主买下来后，他便代其销售，往往以高出买价许多成的价格售出。

对买主来说，两个月就有一成利润，比银行存款利润高很多，而且安全可靠，何乐而不为？田式美本来一无所有，但照样"空手套白狼"顺利地做成了这项不要本钱的生意。后来经过 10 年的奋斗，他竟成了日本有名的建筑企业家。

"空手套白狼"是要我们打破"先有鸡还是先有蛋"这种死循环的心理定式，巧借外力，以四两拨千斤之势来赢得成功。其实，即使全世界都陷入一片愁云惨淡的金融海啸的乱世之秋之际，机会还是很多，关键看你善不善于把握。只有真正会运用自己智谋的人，才能成为"乱世英雄"。

坐山观虎斗，用零成本收获大效益

《三十六计》中说："阳乖序乱，阴以待逆。暴戾恣睢，其势自毙。顺以动豫，豫顺以动。"意思是说：当对手内部发生恶变时，我们不急于采取进逼手段，顺其变，"坐山观虎斗"，最后让敌人自残自杀，时机一到，我们即坐收其利，一举成功。

在现代竞争激烈的市场环境中，聪明的商家往往会采取静观其变的态度，坐在暗处等待对手自乱方寸。因为，如果此时你一旦采取行动打压，不仅达不到歼灭对手的目的，还会使得本来有矛盾的个体团结起来，同仇敌忾，一致对外。

所以，按兵不动比行动更有力。常言道："当局者迷，旁观者清。"要做一个袖手观望的旁观者，但不是做一个消极的"守株待兔"的农夫。要学会静静地观望火势，细心的分析形势和利弊，正确和充分地掌握对手的矛盾，设法加快两级的运转，才能取得成功。

藤野先生是日本富士现代办公用品公司驻南亚某国的业务代理。有一次，他到该国准备与他们的泰恒公司签订一个有关进口日本某型复印机的合同。复印机在这个经济刚刚起飞的国家，完全是个新事物，有着广阔的发展前景，占领这一市场对公司的前景无疑有着十分重要的意义。藤野先生带着公司"只许成功，不准失败"的指令来到这里。

然而，令他意想不到的是，当他乘飞机来到该国见到泰恒公司的老板时，对方只是冷冰冰地说："对不起，藤野先生，我公司已有新的打算了，很遗憾。"说完，一摊手走开了，面对这突如其来的打击，藤野先生黯然神伤：泰恒公司绝对不会轻易放弃复印机这个大生意不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做，但是他们现在拒绝签合同，又该做何解释呢？为何他们会无缘无故松开牵着财神爷的手呢？难道有了新主顾？很有这个可能。哪儿的呢？其他国家的？可能性不大，因为就目前国际市场上的复印机来说，只有日本产品才是一流的，泰恒公司绝对不会这么笨，为公司的长远发展及信誉着想绝不会贪图便宜买进现已淘汰的产品。那么，与泰恒公司做生意的肯定也是一家日本公司。他们到底是以什么样的优惠条件吸引泰恒公司更张易辙、舍此适彼的呢？

想到这里，藤野先生豁然开朗。于是，他很快谋划好了行动方案，并向国内公司汇报了有关情况，请公司协助查清事情原委。不久，公司有了回音，果然如藤野猜测的一样，国内有一家公司从中作祟，要为其提供价格更低、性能更先进的某型复印机，致使泰恒公司改变初衷并拒绝签合同。

事情了解清楚后，藤野按原计划紧锣密鼓地安排着行动。一方面，他加紧行动要赶在对方前面尽快拿到与泰恒公司的签约；另一方面，他下令立刻与厂家联系，无论如何都要取得某型复印机在该国的经销权。公司兵分两路，由藤野先生负责与泰恒公司签订合同，公司另派人马去厂家联系进货业务。

藤野先生第二次出现在泰恒公司老板面前时，便开门见山地说："总裁先生，我这次来是与您专门洽谈关于某型复印机的进口问题，此打印机确实比其他机子优越。所以，我们决定在这方面与贵公司合作，而且我还要高兴地告诉你，我们提供给贵公司的产品比贵公司前些天联系的那一家价格要低 3 成。"

既然有利可图和谁做生意不一样，泰恒公司当即答应成交，并随即签订了进口 1500 台此机的合同。

合同一到手，藤野马上飞回日本，找到复印机生产厂家。其实，该厂家关注富士公司很久了，经过调查知道他们在与另一家公司争夺复印机客户及东南亚的独营权。于是，厂家便故意对来者不慌不忙地解释：因与其他公司达成协议，授予其在该国的经销权，为了自己的信誉，表示不能再与富士公司签约。藤野先生当然知道其用意，便告知对方：富士公司已拿到合同，抢先占领了该国市场，请厂家把复印机及辅助材料与设备的经销权授予富士，富士愿意把其进价全部再加一成。

一番讨价还价，复印机生产厂家的"坐山观虎斗"的戏也该收场了，现在对方出价已足够高了，超过了自己的预期目标，若不趁势取利，"时不再来"。于是，便爽快地答应与富士公司签了约……

复印生产厂家用不行动的零成本，收获了比行动还大的利益，靠的就是"隔岸观火"的逼人之势。当对手忙于内战或和其他联盟争斗时，你克制行动，待对方虚弱时再发动进攻，不仅能保存实力，还能潜在提升自身的价值，获得更大的利润空间和更高的利益。

看到远处的机遇，决胜于千里之外

做生意如同下棋一样，平庸之辈往往只能看到眼前一两步，而高明的棋手则能看出后五六步甚至更多。对精明的商人来说，所有的决策都是围绕着经商的利润进行的，他们所做的每一步都有着特定的目的。因此，他们往往能遇事处处留心，比别人看得更远、更准，这样作出的决策才可能切合市场发展的需要，抓住远处的机遇，达到决胜于千里的目的。

一个成功的商人他决不会轻易做出一项决策，就如一个医生在没有十分肯定的把握的情况下决不会拿起手术刀一样。做决策是管理活动中最重要的一步，稍有失误，就会身败名裂，因而，当你要做决策时，千万不要草率行事。具有高远的眼光，善于把握风云变幻的市场，决策便有了最有力的依据。"高瞻远瞩"并非万望不可及，只要你多留心，多调查，有意识地去训练自己，你的眼界便会开阔起来，你便有了运筹帷幄的能力，下一个"独具慧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

眼”的经商奇才也许就是你！

世界“假日客栈之父”、美国巨富威尔逊在创业初期，全部家当只有一台分期付款“赊”来的爆玉米花机，价值 50 美元。第一次世界大战结束时，威尔逊的生意赚了点钱，便决定从事地皮生意。当时干这一行的人并不多，战后人们都很穷，买地皮修房子、建商店、盖厂房的人并不多，因此地皮的价格一直很低。

听说威尔逊要干这不赚钱的买卖，一些朋友都来劝阻他、但威尔逊却坚持己见，他认为这些人的目光太短浅。虽然连年的战争使美国的经济衰退，但美国是战胜国，它的经济会很快复苏的，地皮的价格一定会日益上涨，赚钱是没有问题的。威尔逊用自己的全部资金再加一部分贷款买下了市郊一块很大的地皮。这块地由于地势低洼，既不适宜耕种，也不适宜盖房子，所以一直无人问津、可是威尔逊亲自去看了两次之后，便决定买下那块杂草丛生的荒凉之地。

这一次，连很少过问生意的母亲和妻子都出面干涉。可是威尔逊却认为，美国经济会很快繁荣起来，城市人口会越来越多，市区也将会不断扩大，他买下的这块地皮一定会成为“黄金宝地”。

事实正如威尔逊所料，3 年之后，城市人口剧增，市区迅速发展，马路一直修到了威尔逊那块地的边上。大多数人这才突然发现，这里的风景实在迷人，宽阔的密西西比河从它旁边蜿蜒而过，大河两岸，杨柳成荫，是人们消夏避暑的地方。于是，这块地皮身价倍增。许多商人都争相出高价购买。但威尔逊并不急于出手，真是叫人捉摸不透。

其实，这便是成功经营者高明的地方，威尔逊自己何尝不知道这块地皮的身价，不过他看得更远：此地风景宜人，必将招来越来越多的游客，如果自己在这里开个旅店，岂不比卖地皮更赚钱？于是威尔逊毅然决定自己筹措资金开旅店。不久，威尔逊便盖了一座汽车旅馆，取名为“假日客栈”。假日客栈由于地理位置好、舒适方便，开业后，游客盈门，生意兴隆。从那以后，威尔逊的假日客栈便像雨后春笋般出现在美国与世界其他地方，这位高瞻远瞩的“风水先生”获得了巨大的成功。

在商品经济时代，能先人一步，获得的实惠便可以先人百步、千步。由此可见，对形势的发展有一定的预见性，在商业活动中才能占尽先机，而跟着潮流走的人虽然不会错，所担的风险也小得多，但所得的回报也不会很丰厚。相比之下，追着潮流走的人则更不行了——比如说，别人都在炒一种正当红的股票，而你却偏偏去买风头已过的股票，弄不好反倒赔进去。实践证明，做生意就应该如下棋一样，要比别人看得更远、更准，才会成为商战中的赢家。

把握政策，挖出“黄金”

政策里面有黄金，就看你怎样发掘；政策里面有机会，就看你能否发现。透过政策变化揽商机，就是要在政策的变与不变中发现空档，乘隙而入抓住商机，利用政策的张力和空间，做到收放有度，进退得体，赚钱合道。可以说，用活一项政策可以救活一个濒危的企业；用好一项政策可以使一个企业迅速发展壮大。

在我国社会主义条件下，党和国家的政策对整个国家、社会和每一个人都有深刻影响，特别是在改革开放中，新政策不断出台，新机遇也就不断出现。

有的政策，直接为我们提供了在某一方面成功的机遇，经济政策最为明显。随着向社会主义市场经济的过渡，一系列与市场经济相适应的政策不断出台，为那些善于竞争、有开拓创新意识的人提供了机会：国家政策允许炒股票，一些人就抓住这个机遇，在股票的炒作中成为先富者；国家政策允许“下海”经商，一些原来有经济头脑的人，在“下海”中捕到了“大鱼”；国家政策号召实行现代企业制度，一大批善于经营管理的个人成为事业有成的企业家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谢炳桥，温州瑞安人，体重不到45公斤，故别人戏称他为“小不点”。

他在商海里几下几上、几起几落，多少带有点传奇色彩。

他16岁闯天下，16岁破产，从万元户倒过来一下子负债20万元。

1991年，经过“八年抗战”的谢炳桥终于还清债务并有了一定的原始积累。此后，他在北京、青岛等地开辟了食品加工、旅游用品和眼镜专柜等项目，但这些只能挂靠在别人的名下，生意运作十分不便。他一心想在北京注册一个属于自己的公司，参与市场的公平竞争。但那时，个体户这个字眼还没有被社会接受，尤其在首都，老百姓听到“个体户”就像听到“狼来了”一样，更何况一个来自“假冒骗”成风的温州的个体户，所以他频频受挫。

1992年春天谢炳桥南下广州进货，正巧遇上邓小平南行。平时爱读报纸的他在广州（羊城晚报）上看到一篇题为（东方风采满眼春）的文章，读过之后，兴奋不已，将报纸装入口袋，掉头就回到北京。他的爱人问他从广州进了什么货，他掏出那张（羊城晚报）说：“你看，全在这。”之后几天，谢炳桥就拿着这份报纸跑遍了崇文区有关批执照的职能部门，但还是被拒之门外。

当时北京市正在清理整顿公司，根本不可能再申报新的公司。谢炳桥去工商所死缠硬磨，拿出（羊城晚报）给工作人员看，念给工作人员听。

事后他回忆：“我随身揣着这份从广州带来的报纸，就去找当时抓我赶我的工作人员，我想把邓小平南行讲话内容说给他们听。可是，还没等我开口就被他们训斥了一番：‘现在都在整顿，你还凑什么热闹！’我被他训得呆呆地站在一边。后来我想，我身边不是有邓小平的讲话吗，我就把报纸掏出来给他们看。工商所里的同志看过这张报纸后态度有些两样，就跟我说：‘先放这里。’接着就问我：’你想报什么公司？’我说：‘我是瑞安人，待在北京很多年了，能否办一个带“京瑞”之类的什么贸易公司？’‘那经营范围呢？’‘什么都有，比如眼镜、钟表、照相器材等。’‘那么性质呢？’‘股份制嘛。’‘除了你的股份还有谁的？’‘我和我的姑父嘛，有三个人就可以办股份公司了。’‘那你是外地人怎么办？’‘外地人怎么啦，外地人不是人啊！你们首都离得开外地人吗？’说完之后，那位工作人员还是不敢办理。我说：‘过两天邓小平从南方回来，你们马上都会知道的。’后来我的第一个公司终于在北京合法注册。”

一个学问不高的普通商贩，竟比政府机关里的办事人员更早地领会理解了邓小平南行讲话的重要意义，更早地意识到邓小平南行讲话对中国经济发展即将起到的作用，这不正说明了政策对经商者的重要性吗！

国家政策能给企业带来发展机遇，经营者应不失时机地利用这一机遇。首先，经营者应不失时机地把握政策，抓住机遇，选择“突破口”并加以迅速行动。如在前几年中央宏观政策调整，资金向效益好的大中型企业集中的政策出台后，安徽合肥荣事达集团决策层，果断抓住发展大中型企业的绝好机遇，迅速调整市场发展战略和产品结构，使企业的经营更具竞争力。

我国改革开放初期，国家明令规定不能从国外进口小卧车。日本丰田公司研究这一政策后，将小卧车作了小小改动——后面加个小不点的货厢，其实就是把后备厢打开，前面和小卧车完全一样。结果这种稍加改动、造型奇特的“客货型”小车长驱直入中国市场。后来，不少大城市交通部门为缓解市区行车难的问题，又制定政策：载重1．5吨以下的为小汽车，可以进城，超此限者未经特批不准驶入市区。这个规定一下给一些汽车经营厂商带来致命的打击，然而日本丰田公司却又从中钻出了门道：以最快速度生产载重1．25吨的丰田车，到中国试销，随即被抢购一空。

如果商家们能够时时刻刻关注政策的调整与变动，注重研究政策规定，尤其是善于利用鼓励性支持性优惠政策，就会获得许多商业机会，就会抢得经营发展的先机，甚至夺得市场竞争的独占优势和地位。

其次，经营者要吃透政策，用足政策，抓尽机遇，不让机遇从面前滑过。作为企业的经营者，也应充分运用国家赋予企业的权利，放开经营，大胆深化改革，抓住一切发展机遇，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

搞活经营。

中国的老板和企业的成功与党和国家的政策密切相关。要想成为一个成功的经营人士，当好一个企业的老板，就要注意开展与国家政府机构间的公共关系活动，密切注意国家政策及其动向，以便于用足、用活政策。

为此，我们需要做到以下4点：

一是及时了解国家的有关的经济政策；

二是密切注意并分析代表国家和地方政府的各种新闻宣传机构动态；

三是充分了解国家政府机构的设置、职能结构、工作范围及办事程度，注意收集各种信息；

四是热情接受政府主管部门的各级领导对企业的指导和意见；

通过上述活动，收集有用信息，从而把握住国家的经济政策、形势动向，为企业的生产、经营、决策服务，使企业处于主动地位，使企业在生存和发展的激烈竞争中进退自如，立于不败之地。

巧打时间差，赚足机遇钱

犹太人的商法中有这样一条："收自己的账越早越好，还别人的钱越晚越好。"犹太商人在收取别人的租金和贷款时，最好提前得越早越好，而在支付别人的贷款时，则想方设法予以拖延，不过为维持犹太人的重信守约的良好形象，他们在具体做法上还是有分寸的，可以说，有时还做到了不落把柄的地步。巴奈·巴纳特的代数方法就是一个典型。

犹太钻石商巴奈·巴纳特由初到伦敦时，是一文不名的穷小子，而日后成为南非首富之一。他最初是带着40箱雪茄烟作为原始资本来到南非的。他通过把这些雪茄抵押给探矿者的方式，获得了一些钻石。从这次抵押开始，在短短几年时间里，巴纳特摇身一变成了一个富有的钻石商人和从事矿藏资源买卖的经纪人。

巴纳特的赢利呈周期性变化。因为这里每个星期六银行都会较早地停止营业，巴纳特可以尽他自己的高兴用支票购买钻石，然后在星期一银行重新开门之前将钻石售出，以所得款项支付贷款。

所以，每星期六是他获利最多的日子。这种办法说穿了，和开空头支票差不多。巴纳特借银行停止营业的一天多时间，"暂缓付款"，并且只要他有能力在每个星期一早上给自己的账号上存入足够兑付他星期六所开出的所有支票，他就不会让自己的空头支票给打回来，那他就永远没有开"空头支票"。于是，在没有侵犯任何人的合法权利的前提下，巴纳特的这种拖延付款纯粹利用了市场运行的时间表，调动了远比他实际拥有的资金多得多的资金。

其实，当时南非的犹太商人大多对巴纳特的做法不甚赞同。因为巴纳特对时间差的利用也过于别出心裁，甚至出乎其他犹太人的意料之外。不过平心而论，只要巴纳特没有让卖主在星期一上午收不回款，谁也不能对他有什么非议，还不得不佩服这个犹太商人的"精明"。

巧打时间差还显示在赶季节和抢在竞争对手前、获取好价格和占领市场方面。在竞争激烈的市场中，谁能在市场上一马当先，以质优款新的产品问世，谁就必能获得较好的经济效益。如电子手表，刚上市时每块售价几十美元乃至几百美元，而当许多竞争者推出同类产品时，其价格一落千丈，每块售价只有三五美元。又如人们日常的必需品蔬菜，在反季节时的售价高于盛产季节数倍。

沈阳市郊区有兄弟俩：老大叫陈兴，老二叫陈旺。

有一天，晚饭后，陈兴兴冲冲地来找陈旺，说："我刚接到一个朋友从海南来的信，说那里的西瓜已经大量成熟，问我们想不想贩运。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陈兴想了想说："我看行，说干就干，明天就动身。"

第二天，哥俩登上了火车。在车上遇到了不少熟人，一问原来都是到海南贩西瓜的。

验货、付钱、装船、上火车，一路顺风，运回沈阳。

一卸货，大家才知大事不好。此时，沈阳的西瓜已堆积如山，喊破了嗓子也卖不动。

卖完西瓜，一算账，连本钱都没赚回来。兄弟俩无精打采，蒙头睡起了大觉。

晚上，老二媳妇打开电视机，里面正在播放世界排球锦标赛，解说员正在解说："一号队员猛然跳起，打了一个时间差，漂亮的时间差，球落入对方场内，好，得分！"

老二媳妇赶紧推醒陈旺说："明天，你们还动身下海南。"

睡眼惺忪地说："什么？还去？你还嫌赔得少吗？"

"不，这回一定不会赔。"

"反正我不去。"

"你不去，我去。"

陈旺没好气地说："好，你去吧。"

老二媳妇又去找陈兴，陈兴也不赞同。

老二媳妇丝毫不灰心，她又筹集了一笔现金，和大嫂下了海南。

这次，当她俩把西瓜运回来时，市场上当天只有她们两人的西瓜，一下子就被抢光了，不但弥补了上次的亏损，还获利一万元。

村里都对妯娌俩竖起了大拇指。

妯娌俩赚了钱，别人询问其中的奥妙，老二媳妇这样回答："第一次，市场上缺西瓜，我们去贩运的时候，别人也去了，又都是那两天到货，货一多，价格就低了下来。在我们赔钱的时候，别人也同样赔了钱，就像我们那哥俩一样，害怕再赔钱，都不再搞了。正是这个时候，我们把西瓜运进来，市场上只有我们一份，价格自然就上去了。"由此可见，这妯娌俩不是靠什么运气好，而是靠对市场行情预测、供求关系变动、价格变化规律的正确分析打了一个漂亮的时间差，而取得成功的。

所以，经商要机灵一些，打好时间差，可以轻松赚足机遇钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

34

记住：生意场上无禁区

用好杠杆原理，轻轻松松挣大钱

做人、做事、挣钱，要寻找技巧，利用杠杆“四两拨千斤”的原理可以更快更好地达到目的，即通过有效地运用时间、力气和金钱来提高生产力。

比如《心灵鸡汤》的作者马克·维克多·汉森只写了一本书，但销售却是数千万，在全世界每一个角落每卖一本书都有他的收入存在，除非是盗版书。该书引起了轰动以后，又能将“鸡汤”的品牌发挥其他作用，开发其他的产品，如《心灵鸡汤——工作卷》、《心灵鸡汤——女人卷》等。因为是名家，有了所谓的名家效应，所以这些作品仍然畅销。书一畅销，马克·维克多·汉森就继续赚钱。他的作品全球已销售五千万册了，而且还在增加。这杠杆作用不仅为作者，也为出版社、书店以及许多其他人带来了源源不断的钱财。

杠杆作用体现在以下 4 个方面：

1. OPM——用杠杆原理赚取别人的钱

比如在房地产投资中，人们用 10%～20%的首付款购买住宅类房地产，但却控制着100%的产权。

2. OPE——用杠杆原理学习别人的经验

比如自己要学习，需要的时间太长，所以要从别人那里借用或者学习。成功最快的方法就是跟富人学习。你学到的每一个观念或是每一个方法都能省下你多年的自我摸索和艰苦努力。

3. OPT——用杠杆原理收购别人的时间

人们在某些情形下有时会主动付出自己的时间，但是，大多数人会以相对较便宜的价格向你出售自己的时间。

4. OPW——用杠杆原理让别人替你工作

大多数人希望有工作。可以聘用他人来从事你自己不想做或者没有能力做的任何工作。通过他人来提升自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么，你若想在商场上赚大钱，也应该好好研究一下杠杆原理。用好了这个原理，赚钱就可以轻松不费力了。

妙用“高价”，让对方乐呵呵当“冤大头”

有句俗语说：“开门做生意，就高不就低。”创业之始，千万不要给自己定位太低，尤其是给商品定价时，别以为便宜就能大卖，便宜就能吸引顾客，现实中，往往是越贵的反而越能吸引顾客。

生活中，我们就经常遇到这样的情形：款式、皮质差不多的一双皮鞋，在普通的鞋店卖 80 元，而在大商场的柜台，却能卖到几百元，且总有人愿意买。1.66 万元的眼镜架、6.88 万元的纪念表、168 万元的顶级钢琴，这些近乎“天价”的商品，往往也能在市场上走俏。

人们常有一种固执的观念，认为越贵的东西越好，而不管它的质量和价格是否真的成正比例。

在美国亚利桑那州曾发生过一件有趣的事情：一家印第安珠宝店里，老板正为采购到一批脱不了手的漂亮的绿宝石而发愁，虽然是旅游的旺季，但他的绿宝石即使物美价廉总也卖不掉。最后，老板由于急着去外地谈生意，临走的前一天晚上，气急败坏地给售货员留了一张纸条：“绿宝石以原来价钱的 1/2 的价格卖掉。”老板打算亏本清仓。

几天后，老板从外地回来了，发现那批绿宝石已被抢购一空，再查价格，不禁喜出望外。因为那批宝石不是以一半的贱价销售出去的，而是卖出了 2 倍的价钱。原来，店员们把老板留下的指令误认为是按 1 ～ 2 倍的价格卖掉。他们都没有想到，价格提高后，购买者反而越来越多，本以为会积压的绿宝石却成了抢手货。

其实，这种现象在心理学上叫做“凡勃伦效应”，很多消费者在购买商品时就高不就低，他们常常有一种通过购买高价商品来获得身份认同和显示自己的社会地位的心理。他们购买商品的目的已并不仅仅是为了获得直接的物质满足和享受，更大程度上是为了获得一种心理上的满足。

随着社会经济的发展，人们的消费会随着收入的增加而逐步由追求数量和质量过渡到追求品位格调。了解了“凡勃伦效应”，我们就可以利用它来探索新的经营策略。例如，凭借媒体的宣传，使商品附带上一种高层次的形象，给人以“名贵”和“超凡脱俗”的印象，从而加强消费者对商品的好感。

这种价值的转换，在消费者从数量、质量购买阶段过渡到感性购买阶段时，是完全可能的。尤其是在经济比较发达的地区，感性消费已经逐渐成为一种时尚，只要消费者有能力进行这种感性购买时，“凡勃伦效应”就可以被有效地转化为提高市场份额营销策略。

创业者要善于利用消费者这种消费心理，积极调整自己的营销策略，以便取得更大的收益。

2007 年 7 月 26 日，北京太平洋百货引进了一种产自日本的大米——日本新泻县的“越光”牌大米和宫城县的“一见钟情”牌大米。两种大米均为两公斤包装，售价分别高达 198 元和 188 元。然而，这种比国内普通大米价格高出 20 倍的日本大米居然得到了消费者的热烈追捧，还引来很多专门冲着大米来的光顾的客人。结果，不到 20 天，12 吨的“天价大米”竟然在北京销售一空。

也许会你觉得有悖于我们的常识，但事实是不容置疑的——越是贵的东西，越受人青睐。你出低价我反而不信任你的质量和品质，你出高价我却从不质疑物有所值。

既然消费者有这样的心理，创业者就要学会妙用“高价”，推销自己的商品，用广告力捧自己的产品，让它包装上市，不断保值增值，让顾客买得乐意，自己赚得惬意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从对手的忽略中，赚取超额利润

海尔总裁张瑞敏在比较中日两个国家的认真精神时曾说："如果让一个日本人每天擦桌子六次，日本人会不折不扣地执行，每天都会坚持擦六次；如果让一个中国人去做，那么他在第一天可能擦六遍，第二天可能擦六遍，但到了第三天，他可能就会擦五次、四次、三次，到后来，就不了了之。"张瑞敏先生的话是发人深省的，尤其是对于一个创业者更是醍醐灌顶。把一件简单的事情做好并不难，难的是每天把一件简单的事情做好。只要每一天把每一件平凡的事情做好，你就会变得不平凡。

对于一个创业者来说，选择在什么地点做什么样的生意，投资什么项目，投资多少都是业务大方向的问题；决定了发展方向后，就是具体的产品生产和服务的问题，是卖盖浇饭还是牛肉面，是开火锅店还是冰激凌店，是特价商品概不负责还是所有商品一律售后微笑服务…… 但是，做好前面所有的环节只是打了个地基，一个成功的老板要想业务上、收入上超过别人，最重要的是你要在细节上比别人做得更好，硬件上难分伯仲时，在软件上寻求出路。只要你肯动脑子，肯在别人忽略的细节上下工夫，你就一定能最先尝到别人还没发现的那块市场蛋糕。

某地，有两名报童在卖同一份报纸，二人是竞争对手。

其中一个报童很勤奋、很卖力，每天起早贪黑，沿街叫卖，嗓门也极其响亮，可是有时候，思路不对，再勤奋也是徒劳。这个报童每天虽然很卖力，但是卖出的报纸却并不多，而且还有减少的趋势。

另一个报童肯动脑子，除去沿街叫卖外，他还想出一招"先读后收费"的营销方案。他每天坚持去一些固定场合给人们分发报纸，过一会儿再来收钱。结果地方越跑越熟，熟客也越来越多，自然报纸的销量也越来越好。渐渐地，第二个报童卖出去的报纸越来越多，抢占的市场份额也越来越大。第一个报童无奈地每况愈下，最后不得不另谋生路。

为什么会如此呢？同样一件简单的事情，同样的报纸，同样的时间内，为什么第二个报童能比第一个赚取更大的利润呢？原因就在人们所忽略的那些细节上。

首先，市场再大也是有限的，想称霸一方，就要先下手为强。在一个固定地区，读者是有限的，谁能先发出报纸，谁就能先抢占客户。你发得越多，对方的市场就越小，这对竞争对手的利润和信心都构成了打击。

其次，报纸首先是文化，其次才是商品，你要找准对象再叫卖，一击即中。报纸这东西不像别的消费品，它的购买比较随机，价格便宜，一般也不会因质量问题而退货。所以，采取"先给他阅读再来收费"的方式，人们一般不好意思看了你的东西还拿这点小钱为难你，毕竟看报的都是些识字的讲道理的人。

再次，即使有些人看了报，退报不给钱，也没关系。因为报纸这商品没损坏还能再次消费，再则他已经习惯看你发的报，肯定不会去买别人的报纸，是你的潜在客户。

另外，还有一个卖粥的故事：

甲、乙两家卖粥的小店。两者的地理位置、客流量、粥的质量、服务、水平等各方面都差不多，按理说，两家的生意应该一样红火。然而，每天晚上算账的时候，乙店总是比甲店多赢利多。而赢利的砝码就在服务小姐的一句简单的问话中。

当客人走进甲店时，服务小姐盛好粥后会问客人："加不加鸡蛋？"有的客人说加，有的客人说不加，大概各占一半。而当客人走进乙店时，服务小姐同样盛好一碗粥会问："您加一个鸡蛋，还是加两个鸡蛋？"爱吃鸡蛋的客人就要求加两个，不爱吃的就要求加一个，也有要求不加的，但是很少。全天下来，乙店就会比甲店多卖出很多个鸡蛋，营业收入和利润自然就要多一些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这就是心理学上著名的“沉锚”效应：在人们做决策时，思维往往会被得到的第一信息所左右，它会像沉入海底的锚一样把你的思维固定在某处。

小小的卖报、卖粥生意，却有这么多技巧和学问，如果你掌握这些小技巧，注意这些小细节，就会在平凡之中做出不平凡的事情来。

创业切勿好高骛远，从小处做起，踏实前进，不管你是大老板还是小老板，只要善于从细节中揣摩，便能发掘出别人忽略的那些超额利润。

通过为他省钱，赚走他身上的钱

一个商品是0.10元进的货，卖0.12元才有赚，可普尔斯马特会员商店卖0.09元还有利润。这是为什么呢？普尔斯马特有个口号叫作：永远为顾客省钱。

从经商的某种角度来说，这口号的背后就是“通过为他省钱，赚走他身上的钱”。普尔斯马特会员商店遵循“永远为会员提供最优质商品，永远为会员省钱”的经营理念，提供低价的高质量品牌产品和服务，目的就是建立“会员忠实购买”模式。

顾客上帝，在任何情况下，都不能得罪任何一位顾客。因为，每一位顾客身后，大约有250名亲朋好友，如果你赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了250个人的好感；反之，如果你得罪了一位顾客，也就意味着得罪了250名顾客。这也就是著名的250定律。

不要小瞧了这个数字。你可以试想一下如果你冒犯了一个人，就会失去另外250个顾客；只要你让一位顾客当面难堪，就会有250人在背后使你为难；只要一个人不喜欢你，就会有250人讨厌你；同样，只要你说一个人是坏家伙，就会有250人说你不是好东西。

所以，长久的生意之道是“让顾客满意”，“一切为了顾客”。普尔斯马特提出的口号也正是由此出发，他通过有效采购、低成本物流、现代化运作、控制支出比例等，为顾客提供高质低价的名牌产品。普尔斯马特曾经在商场一时鼎盛与这也是密不可分的。

“我们的员工有一个承诺，即保证让您满意。”

普尔斯马特这种会员制仓储式超市与其他经营业不同，他追求一个“链条”目标：低价——更多会员——更多需求——更好的采购力与供货商沟通——更低价格。会员每年缴纳一定会费，办理会员卡，就可以在普尔斯马特店里选购五六千种经过精心选择的最畅销的名牌优质商品。而非会员采购则需在正常价格基础上另加10%。

会员拥有购物卡无异于拥有高品质生活“绿卡”。他们可以购买优质商品，享受舒适购物环境和温馨服务，还可以通过网络商家，享受到餐饮、旅游、娱乐，医疗保健咨询等超值服务。

在外人看来，普尔斯马特商品价格之低是不可思议的。其实，“物美价廉”是它多年来从实践中摸索出来的。他拥有全球采购系统，可以选择最好的商品，然后通过世界性采购平台与国内外知名厂家合作，直接进货，无须中间环节，把名牌、特色商品低价提供给会员。

他的集成信息系统对每种商品日销量进行跟踪，没有销量的立即淘汰；会员有需要的，尽可能满足。他强调“实时库存”概念，即管理和采购人员可以通过使用该系统掌握已订购的和在运输的商品，控制现有库存量与当时销售比例，有效地控制和管理库存。而物流与运输专业人员则掌握了现代化的连锁供应管理，即运用从供货到销售的电子交换技术、物流设备、低成本核算方式运作商品等。

可以说，这种零售模式将信息跟踪与分析等智能化，特别是计算机集成化的财务和商品信息管理系统的支持，是提供价低质优商品服务、最大化地为顾客谋利益的关键。而所有这些无疑都体现着将顾客作为企业生命的重心的理念。

由此不难看出，普尔斯马特通过为顾客省钱，不仅将顾客牢牢地拴在了自己这棵树上，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还吸引了更多顾客的青睐，占领了越来越多的市场。随着消费群体的日益膨胀，降低运营成本，提高运作效率，普尔斯马特每天的交易量甚至能超过银行。凭借高效的管理和信息技术的完善，本着一切为顾客省钱的经营理念，在最大的为顾客谋取利益的同时，也给本公司谋得了最大的利益、更长远的利益。

那么，正在创业的你，不要脑子里总想着“赚钱！赚钱！”不妨学学普尔斯马，多想想如何为自己的顾客省钱，且把这种理念传达给你的顾客。相信，那样你会赚得更多。

钟情于金钱，才会有所作为

西方有句谚语说得好，只有想不到的事，没有干不成的事。中国有不少人说的多做的少，对待发财致富也是一样。其原因是精神方面的萎缩，信心的不足。

这一点，在知识分子身上体现得尤其突出。魏晋南北朝时代，士大夫喜欢坐而论道，谈禅说玄，闭上眼睛，塞上耳朵，对当时政治的黑暗视而不见，充耳不闻，只知一味逃避。自此以后，喜敢清谈似乎成了中国知识分子血液中的东西。

其实，中国人在‘经商致富”问题上迈不开关键的一步，并不完全因为多谋寡断，是因为中国人在思想上还有许多障碍，妨碍着他们毅然决然地“下海”创富。不能克服这些思想上的障碍，就只能眼巴巴地站在岸上，看别人在商品经常的大海中如鱼得水，翻波弄浪，就只能看着别人发财，而自己依然受穷。

只有钟情于金钱，并且钟情再钟情，从心里视财富为命根子，你的财富才会不断增加。“我不喜欢金钱，是金钱喜欢我。”这种话听起来让人感到虚伪。“我喜欢金钱，对我来说，这是我的禀性，也是我的正业。”说这话的是美国富翁唐纳德·索马斯·里甘。“让我们钟情于金钱吧，这样才会有所作为。”说这话的是日本经营之神松下幸之助。

松下幸之助 9 岁就开始当学徒尝艰辛。他经过漫长的 15 年的磨砺，于 24 岁创立自己的公司并开始独立创业。经过数十年的艰苦经营，终于使一个小作坊式的工厂发展成国际性的庞大企业集团，公司规模在世界 500 家大企业中名列第 17 位。他有一句名言被商人奉为经典：“让我们钟情于金钱吧，这样才会有所作为。”

因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数白手起家的创业者走过的共同道路。丝宝集团的梁亮胜现在拥有 15 亿的资产，但当年的他也不过是一个打工仔。1982 年，梁亮胜和所在内地工厂的其他 40 名工人一道被派往香港工作。那是一间不到 30 平方米的房子，住了 3 家人，房间之小可以想像。另两家人各住了一间房，他与太太住厅，他就从厅里拉一块塑料布，留一个过道，他们夫妻两人只能挤在沙发上睡。那时，梁亮胜最大的梦想就是想有个住处。

梁亮胜在这样艰苦的条件下，每天晚上坚持去上学。在香港的 3 年时间里，他系统学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来梁亮胜就依靠做国际贸易，向国内贩卖檀香木材淘到了第一桶金，再后来，就办起了丝宝集团。一起与梁亮胜到香港的 40 多人现在还是打工仔，因为他们满足现状，没有像梁亮胜那样具有强烈的成功欲望，所以不管是 20 年前，还是 20 年后，他们都只能为别人打工赚钱。

立志在我，成事在人

红顶商人胡雪岩有句名言：“立志在我，成事在人。”这跟带有宿命论色彩的“谋事在人，成事在天”有本质的差别，一个成功的商人必然有“立志在我，成事在人”的大自信。胡雪岩正是具备了这种非凡的自信。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胡雪岩创办阜康钱庄，从外部环境来说，当时由于太平天国起义，国家正处于战乱之中，而且太平天国活动的主要区域，也正是长江中下游地区的东南一带。而当时国内的金融业主要还是山西“票号”天下，在东南地区后起的宁绍帮、镇江帮经营的钱庄业，无论业务经营范围，还是在商界的影响，都远逊于山西票号。

从自身条件看，胡雪岩此时除了在钱庄学徒的经验外，实际上是一无所有。但他踏入商界之初第一件为自己考虑的事情就是创办自己的钱庄——即使此时还是两手空空，也要热热闹闹先把招牌打出去。此时的胡雪岩所凭藉的也就是他的那份大自信。他相信就凭自己钱庄学徒的经验，凭自己对于世事人情的了解，凭自己精到的眼光和过人的手腕，当然也凭借已入官场可做靠山的王有龄的帮助，他足以支撑起一个第一流的，可以与山西票号分庭抗礼的钱庄。就凭着这股子自信，他开钱庄的欲望实现了。

再比如在他的生意面临全面倒闭的最危急的时刻，他也决不肯做坑害客户隐匿私产“拆烂污”的事情。他相信自己虽败不倒。胡雪岩曾经豪迈地说过：“我是一双空手起来的，到头来仍旧一双空手，不输啥！不仅不输，吃过、用过、阔过，都是赚头。只要我不死，我照样一双空手再翻过来。”这更是一种能成大事者的大自信！一个有大成就者必须具有这样的大自信。面对滚雪球一样滚大的中国富豪群体，我们不能只是羡慕，只是眼红，只是嫉妒，而应该深思：为什么他们能够富起来，而我们却还在贫困线上挣扎呢像当年陈胜、吴广所说的：“王侯将相宁有种乎？”今天我们也不禁要提出类似的疑问：“发财致富宁有种乎”

大家都生活在同一时代，看见的听到的都是一样的事物，机会也一样地摆在人们面前，为什么我们在财富上却截然不同呢？不是他们有特殊的本领，也不是他们有特殊的家庭背景，相反，他们基本上都是白手起家的。多的靠一两千元起家，少的只有几十元。许多人致富之前甚至比我们的条件更差，只不过他们比我们先行了一步。过去有过去赚钱的机会，现在有现在赚钱的途径。实际上，随着科技的进步与经济的发展，我们未来赚钱的机会更多。对此，我们完全应该充满自信。正如中国首富，新希望集团总裁刘永好认为，只要有勇气投入到新的生存方式中去，就可以显著地改善自己的收入状况。

43 岁的黄培源，是美国加州伯克利大学企业管理博士，担任过研究所教授、所长，曾经任职于美国与台湾多家金融机构，做金融、财务顾问十多年，现在是一家上市公司的总经理。由他撰写的《理财圣经》，销售量超过 20 万册，跃居台湾 1997 年出版物畅销排行榜上的冠军，他也随之一炮而红，成为理财咨询的热门人物。他认为，只要理财得当，人人都可成为百万千万甚至亿元富翁。

这不是画饼充饥，不是望梅止渴。充分的自信和坚忍不拔的意志，是事业取得成功的一个重要条件。俗话说：“这个世界是由自信心创造出来的。”可见，树立坚定自信心对一个人成功的重要性。

要赢，就不按常规出牌

要赢，就不按常规出牌。要想成就出类拔萃的事业，首先不能让常识局限自己，一个勇于打破常规，敢于自我突破和自我创新的人，才能在市场竞争中独占鳌头。

我们不妨学学史玉柱的“史家之绝技”。

史玉柱是一个不按常规出牌的人。从汉卡到脑白金，再到网络游戏，史玉柱对每一个产品都执着到近乎疯狂。做汉卡时，他硬是顶住别人质疑的压力，赊账打广告，结果真的“一个暴富”，不到三个月汉卡就给他带来了 100 万元的收入，赚来的 100 万，他没有投资其他反而又全部拿去做广告，结果第二年的第一季度，他就赚了 3000 万；做脑白金时他下的赌注更大了，不惜血本，每年又投入几个亿做广告，几乎所有电视台铺天盖地的都是脑白金广告，“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”的广告语一用就是 10 年，曾经因为“巨人大厦”而欠下两亿多债务的史玉柱，凭借“脑白金”翻身，又继续杀入了游戏行业；在做网络游戏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时，他将营销团队铺遍全国，更要将营销队伍在3年内扩充至两万人，不做收费游戏，要做“永久免费”的游戏，还给玩家发“工资”、送“股票”、送5000元现金大奖。如今公司要上市，史玉柱却选择了别人根本不考虑的纽交所，因为那里要求的条件是苛刻的出名的，接受的审核也最为严格。

要想成功就不能按常规出牌，跟着别人走的人即使再快，也超越不了人家。所以，你必须有极度的自信和执着，不因外力的质疑而中途停滞。

怪诞史玉柱事业上不断地成功靠的就是“不按常规出牌”，让竞争对手捉摸不透，让自己在商场竞争中来去自由。他这种不按常规出牌的做法，到底体现在什么地方，什么地方值得我们去学习呢？

一是破坏游戏规则。史玉柱是个网络游戏的高手，是个善于建立游戏规则的高手，但是他更是一个善于破坏游戏规则的高手。就像媒体对他的评价那样：“他颠覆了网游产业的运作常规；他开阔了资本中国的创富视野。”和丁磊、陈天桥的专业化不同，史玉柱的专业化表现在对中国农村市场的洞察上。在对农村、城镇的很多消费者进行调研的基础上，他深入分析和发掘，提炼出了一条网络游戏和创富相结合的道路。把一条最具杀伤力的诉求动机完美的加上诱惑，抛给了这些消费者。《征途》对这部分人的吸引是最为直接的，它有两大杀手锏：免费游戏和发工资。这就吸引了那些有时间的穷人、学生、二三级小镇里无所事事的青年。而这个群体在中国本土是异常庞大的，也就是他占领了异常庞大的市场。

二是“农村包围城市”营销策略。中国互联网发展的短短的几十年间，技术不断翻新，资本越积越厚，但是，真正对互联网的发展功不可没的还是来自予营销方面。尤其是2000年左右，“区域代理制”的出现让中国互联网的发展如“燎原之势”，在中国大地上遍地开花。看看在巨人网络的招股说明书的描述：“我们已经建立了全国性的经销和营销网络，用于销售和推广我们的预付费卡和游戏点卡。截至2007年8月31日，我们的经销网络由200多家经销商组成，覆盖了超过1165万家零售店，包括中国各地的网吧、软件商店、超市、书店、报刊亭以及便利店等等。不仅城市，史玉柱还将广大的农村市场作为新的革命力量进行不断培养。”这就是巨人市值超越网易、盛大的一个重要原因。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

35

有“礼”走遍天下

有礼走遍天下，既要礼貌也要礼物

所谓“有‘礼’走遍天下”，又所谓“伸手不打笑脸人”，都是在强调“礼”的重要性。时时不忘以“礼”示人的人，人际关系才能良好，你才能在交际应酬场上赢得好人缘。

一个刚刚走出大学校门的女孩，接到一家大企业的面试通知，她在兴奋之余又非常紧张。面试那天，尽管作了充分的准备，她还是没能够表现出自己应有的水准，她实在太紧张了，说话结结巴巴、语无伦次，对面的几个考官都皱起了眉头。这时，一位中年男士走进办公室和考官耳语了几句，在他离开时，女孩听到人事主管小声说了句“经理慢走”。那位男士从女孩身边经过，给了她一个鼓励的眼神，女孩非常感激，立刻站起来，毕恭毕敬地对他说：“经理您好，您慢走！”她看到了经理眼中些许的诧异，然后他笑着点了点头。等她再坐下时，她从人事主管的眼中看到了笑意……一个星期后，她竟然获得到了这份宝贵的工作。就是因为她对经理那句礼貌的称呼，让人事部觉得她对行政客服工作能够胜任，所以对她的印象非常好，才给了她这份工作。

一句礼貌的称呼为女孩赢得了一次难得的机会。这是一种无形的“礼”。还有一种物质形态的礼物，忽略了它也会给我们带来不少麻烦。

在寸土寸金、繁华的慕尼黑，最好的安身立命之地就是学生宿舍了。而这其中竟也大有文章可做。一开始，小张是被告知要排队等半年到两年才能住进宿舍，她也就信了。直到一个比她迟申请宿舍的同学都拿到了房子的钥匙，小张才大吃一惊，当时的她还四处颠沛流离，为住房发愁，而那位同学却享受到了德国政府资助的学生宿舍。原来，有“礼”走遍天下，大家都懂得要送礼给房管，比如中国结之类的小东西。于是小张也决定送点礼物，她给房管送了一小罐泉州的铁观音，不料真有奇效，早上送的礼，当天下午房管就打电话给她了。过去搬家的艰辛涌上心头，由于舍不得坐出租车，几十公斤的行李都是小张一个人拖着，从城南搬到城北，从城东搬到城西。其实这个礼，无非是个小礼，却让小张折腾了这么久。回想一下，当时到房管处三番五次地苦苦哀求，却没有任何效果，如今一个小礼物，竟打发了多少惶恐和泪水。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"礼"不是溜须拍马，而是交往应酬中的必需品。这里的礼，既有表示人文素质和修养的礼貌、礼仪，也包括能传情达意的现实的礼物。正是"礼"长期规范和维系着人与人的交往。礼在某种意义上就是情，礼少了，情也就淡了。

送礼随大流，看不到效果

在日常的交际应酬中，由于人们相互间的攀比心理，形成了一种随大流的送礼潮流，他送你也送，颇有些被逼无奈之感，最无奈的还是这种随大流的送礼方式常常让你的礼物被忽略，你的心意也不被受礼者所感激。记住，送礼随大流，会让你的礼物"打水漂"。

王鹏和郭海是一对多年的好朋友，大学毕业后分别进了两家大型医药器械生产企业作了销售代表。尽管市场竞争激烈，但这并未影响两人的友情，他们还常常一起讨论应酬客户的技巧。

在争取北京一家大医院的订单时，两人成了竞争对手。医院方面负责购买医药器械的是李主任，由于前来商谈的医药器械生产商中的好几家的产品各有千秋，他一时没拿定主意签哪家的单。这让参与竞争的各医药器械生产厂家的销售代表十分焦急，生怕一不小心落了这笔大单。

恰逢这时李主任的女儿结婚，这些医药器械生产商都想抓住机会送礼，好好表现一番，让彼此的关系更近一步，便于接下来的商谈。可是在深圳的王鹏一时忙着走不开，赶不到北京来。郭海打电话过来问他要不要随这个大流，还说他可以先帮王鹏垫上礼金。王鹏想了一想，还是算了，认为礼物还是由他亲自赠送比较好，回绝了郭海的好意。

事后，王鹏托人打听到，因为李主任女婿所在单位新来一个紧急项目，将其原来申请的一个月婚期改为了 10 天，原先定好的欧洲一月游作为蜜月旅行的计划落空，还未决定好新的蜜月旅行地。王鹏便四处搜罗全国各地旅游讯息，精心挑选后定下了国内某著名旅行社新推出的特色游 4 个人的位置，这才回到北京，前去拜访李主任。他也未提及订单的事情，只是对未能来参加婚礼的事情表示遗憾，又装作不经意地说："最近有人向我推荐某旅行社新推出的特色游，我本来打算携家人前去放松一番，故订下了 4 个位置，眼看日期将近，家里人却都抽不开身，看来只能退掉了。令媛蜜月旅行去哪里啊？"在得知未定的情况下，再说："李主任要是不嫌弃的话，我这 4 张票就送给令媛吧，您和夫人也顺便抽时间前去放松放松吧。"简单推辞后，李主任收下了这 4 张票。

半个月之后，北京那家大医院的订单有了结果，正是王鹏所在的企业赢得了这笔大单。

如果王鹏当时同意郭海的好意，和郭海一起随大流在李主任女儿大婚时送礼，也可能像郭海送出的礼物一样"打了水漂"，而根本不可能拿下这笔大单。

所以说，随大流送礼并不是一个很好的送礼选择。随大流送礼只能让礼物在这种大流中被淹没，看不出任何效果。只有出其不意的馈赠，才能给他人留下深刻的印象。

在交际应酬中，遇到意想不到的好人或好意，往往带给人意外之喜，心中常常只有感动二字。所以，为了要让对方脑海中对自己留下深刻印象，馈赠时采取一些意想不到的行动，往往能获得极佳的效果。

找个借口，用礼物联络感情

现实中找个借口或名堂给要建立关系的人送点礼物，也会赢得好人缘，但送礼要讲究艺术，否则送不到位也会把送礼这件好事弄得适得其反。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

送礼之所以称为艺术，关键在一个“送”字，你的聪明才智将在这个字上表现得淋漓尽致，也可能你的蠢笨愚拙在这个字上落得个一览无遗。

“送”是整个礼物馈赠过程中的最后一环，送得好，方法得当，会皆大欢喜，境界全出。送得不好，让人挡回，触了霉头，定会堵心数日。所以，只有巧妙掌握送礼的技巧，才能把整个送礼过程划上一个漂亮的句号。

送礼者最头疼的事，莫过于对方不愿接受或严词拒绝，即使婉言推却，或事后送回，都令送礼者十分尴尬，弄得个钱已花，情未结，赔了夫人又折兵，真够惨兮兮的。那么，怎样才能防患于未然，一送中的呢？

现实中有如下经验可以借鉴：

1. 借花献佛

如果你送的是土特产品，你可说是老家来人捎来的，分一些给对方尝尝鲜，东西不多，又没花钱，不是单独给他买的，请他收下。一般来说受礼者那种因盛情无法回报的拒礼心态可望缓和，会收下你的礼物。

2. 暗度陈仓

如果你送给对方的是酒一类的东西，不妨避谈“送”字，假说是别人送你两瓶酒，来和对方对饮共酌，请他准备点菜。这样喝一瓶送一瓶，关系近了，礼也送了，还不露痕迹，岂不妙哉！

3. 借马引路

有时你想送礼给人，而对方却又与你八竿子拉不上关系，不好直接去送，你不妨选受礼者的生日，邀上几位熟人一同去送礼祝贺，那样一般受礼者便不好拒绝了，当事后知道这个主意是你出的时，必将改变对你的看法。借助大家的力量达到送礼联情的目的，实为上策。

4. 间接迂回

A 有事要托 B 去办，想送点礼物疏通一下，可是又怕 B 拒绝驳了自己的面子。A 的爱人与 B 的爱人很熟，A 便走起了夫人外交，让爱人带着礼物去拜访，一举成功，礼也收了，事也办了，两全其美。看来，有时直接出击不如迂回运动能收奇效。

5. 醉翁之意

假如你是给家庭困难者送些钱物，有时他们自尊心很强，轻易不肯接受救助。你若送的是物，不妨说这东西我家摞着也是闲着，让他拿去先用，日后再还回；如果送的是钱，可以说拿些先花，以后有了再还。受礼者会觉得你不是在施舍，日后又还，会乐于接受的。这样你送礼的目的就会达到了。

6. 锦上添花

一位学生受老师恩惠颇多，一直想回报，苦无机会。一天，他偶然发现老师红木镜框中镶着的字画竟是一幅拓片，跟屋里雅致的陈设不太协调。正好，他的叔父是全国小有名气的书法家，他手头正有叔父赠的字画。于是他马上把字画拿来，主动放到镜框里。老师不但没反对，而且喜爱非常。学生送礼回报的目的终于达到了。如不能“雪中送炭”，“锦上添花”也是良策。

7. 异曲同工

有时送礼不一定自己掏钱去买，然后大包小包地送去，在某种情况下人情也是一种礼物。比如，你能通过一些关系买到出口转内销的商品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

送礼一定要权衡利益得失

交际应酬场上，从“礼尚往来”这一层面上讲，送礼也是有很多讲究的。首先，“送多少”是一个笼统的概念，从礼物的数量多少、体积大小以及价格的高低来说，送礼是有讲究的。

一般社交场合送的礼品要以小、少、轻为宜。少，就是不求数量多，要求少而精；小，指体积不宜太大，小巧玲珑，易送易存最好；轻，则指价格适中，不求昂贵。总的原则是礼品要有精神价值和纪念意义。

一位在大学任教的医生到偏远的小城去行医，他医好了一个穷苦的山民，没有收他一文钱。

山民回家，砍了一捆柴，走了三天的路才到城里，把一大捆柴送给医生。他不知道在城市里生活，几乎没有烧柴这个概念，他的礼物和他的辛苦让人觉得不合时宜。

但医生十分感动地收下了山民的礼物。后来，他向人讲述这个故事时总是说：“在我的行医生涯中，从来没有收过这样贵重的礼物。”

一大捆荒山中枯去的老枝，本没有价格上的优势，但由于感谢的至诚，使它成为医生记忆中珍贵的礼物。

我们通常出于面子的需要，觉得价格低的东西拿不出手，要送就得送多些，送得货真价实。钱虽然花了不少，但效果未必好。特别是第一次见面，你一下子送了那么多礼物，人家还认为你有什么不可告人的目的呢！谁还敢收？如果主人不肯收，你的处境就尴尬了，拿走不好，不拿走也不好。于是你推我让，最后难下台的还是你。

就算主人收下礼物，心里也不一定愉快，所谓“礼尚往来”，来而不往，非礼也。你这一次送我这么多礼品，下一次可够我还的。你自认为是好意，人家的心里却有了压力。

其实礼物不在多，送礼不怕少，只要精致美观，富有创意，送出去就会受到欢迎。因此，当你送礼时一定要分清轻重，权衡利益后再送，所送的礼品应与你的经济实力相一致。

礼物厚薄贵贱有说道

送礼是一种很巧妙的应酬艺术，在许多场合下，选择价格不菲的贵重礼物并不一定能够给对方留下好印象，而价格低的礼物也适合在相宜的场合送出。这就是与厚礼相对应的薄礼。

薄礼的价格当然不会很昂贵，一颗小小的红豆，一张薄薄的贺卡，甚至不经意间一个善意的微笑，都会起到非同寻常的作用。

薄礼在任何时候皆可送出，而不需要特殊的场合。其实在日常生活中，经常送些小礼物比在一个特别的日子送一份厚礼更有价值。

薄礼经过情意的渲染，经过刻意的设计，也能增加其价值。因为这份特殊的礼品，对于送受双方而言，具有其他人了解不到的特殊意义。

因此礼品不论厚薄，都是用来表达心意的。礼物再丰厚，厚不过你的那份感情；礼物再微薄，它总能表达你深厚的情感。从这个意义上说，礼物是否厚重并不是主要的，关键是你送得是否适当。

再者，礼物的厚薄也是相对的，在不同的地区，或送给不同的对象，有时薄礼也会成为厚礼，有时厚礼也会失去意义。

在大都市里很普通的东西，到了贫困的边远地区就很贵重了。在未通电的山沟里，你送

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给亲戚一台彩电，反而抵不上送去一些食品。

因此在与人交往时，千万不可一味追求厚礼，而应根据不同情况送出适当的礼品。这样才能通过送礼以显示你的人品和人缘。

要送好礼，千万莫碰对方禁忌

送礼有时候也会送出麻烦，所以送礼前应了解受礼人的身份、爱好、民族习惯，免得送礼送出问题。

有个人去医院看望病人，带去了一袋苹果以示慰问，哪知引出了麻烦。那位病人是上海人，上海话中“苹果”跟“病故”二字发音相近。送去苹果岂不是咒人家病故？由于送礼人不了解情况，弄得不欢而散。

送礼有许多禁忌——个人的、传统的、民族的、宗教的、文化上的。有时候辛辛苦苦选择的一份礼物却因为触犯了某些禁忌，而让对方不悦甚至生气。因此送礼时一定不要触犯对方禁忌。

1. 忌不考虑风俗禁忌

送礼前要对受礼人的身份、爱好、禁忌等有所了解，以免礼不得当，使双方感到尴尬。例如，对方结婚，忌送“钟”。因为“钟”与“终”谐音，“送终”是很不吉利的。此外，送礼还要尊重对方的民族习惯。

2. 忌送违法违规礼品

国家公务员在执行公务时，即使关系再特殊，也不能向他们赠送任何礼品。送外国友人礼品的时候，要考虑到不违犯对方所在国家的现行法律等。

3. 忌送礼时不看人下“菜碟”

将礼送到别人的“心坎儿”上，有一点是必须考虑的：要看人下“菜碟”，不同的礼物送不同的人。一般而言，精巧礼物送富人，有纪念性的礼物送恋人，趣味性的礼物送朋友，实用性礼物送老人，启智的礼物送孩子，特色礼物送外宾。另外还要考虑到高血压患者不能吃含高脂肪、高胆固醇的食品，糖尿病患者不能吃含糖量高的食品。如果送错礼品，对方反而会认为你不尊重他。

4. 忌送有害健康的礼品

有一些东西会对人们工作、学习、生活以及身体健康、家庭幸福有害。比如，香烟、烈酒、赌具以及庸俗低级的书刊、音像制品等。

在人际交往的过程中，只有掌握了以上送礼的禁忌，才能达到送礼赢得好人缘的目的。

把礼包送给关键人物

送礼是一门艺术，要想让自己的礼物起到应有的作用，就要遵循“送礼送对人”的原则。

送礼就是为了办事，那送礼当然就要送给办事的对象，但是有时候办事对象并不止一人，或者说事情要办成功，需要多方的努力和协调。这个时候把礼送给谁呢？有必要全送吗？这的确是个大问题。在现实生活中选错了送礼对象的人不在少数，比如说把礼物送过去了，事情却没有办成——因为对方并非是起关键作用的人物，所以即便送了礼，也是徒劳的。

送礼要送给关键人物，不能送张三一点又送给李四一点，王五也收到一点，结果礼物被

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

分割零散了，分量显得很轻，有时可能起不到利益驱动的作用。这还不算，送的对象多了，难免人多嘴杂，心机泄漏，对事情有百害而无一益。

当哈默的西方石油公司来到利比亚的时候，正值利比亚政府准备进行第二轮出让租借地的谈判。政府出租的地区大部分都是原先一些大公司放弃了的利比亚租借地。根据利比亚法律，石油公司应尽快开发他们租得的租借地，如果开采不到石油，就必须把一部分租借地归还给利比亚政府。

在灼热的利比亚，同那些一举手就可以把他推翻的石油巨头们进行竞争，同时还要分析估量那些自称可以使国王言听计从的大言不惭的中间商所说的话到底有多少真实性，这对哈默来说处境很不利。但哈默就是哈默，绝对不会因此而气馁，善罢甘休不是他的作风。他明白，为能在第二轮租借地的谈判中挫败实力雄厚的竞争对手，只能巧取，不能豪夺，而唯一可行的方案就是暗中向利比亚政府申请：如果西方石油公司能得到租借地，将给予政府更多好处，同时也请利比亚政府给予西方石油公司比其他竞争对手更优惠的条件。

哈默在随后的投标上用了与众不同的方式：他的投标书采用羊皮证件的形式，卷成一卷后用代表利比亚国旗颜色的红、绿、黑 3 色缎带扎束。在投标书的正文中，哈默加上一条：西方石油公司愿从尚未扣除税款的毛利中取出 5%供利比亚发展农业之用。此外，投标书还允诺在库夫拉图附近的沙漠绿洲中寻找水源，而库夫拉图恰巧就是国王和王后的诞生地，国王父亲的陵墓也坐落在那里。挂在招标委员会鼻子前面的还有一根“胡萝卜”：西方石油公司将进行一项可行性研究，一旦在利比亚采出石油，该公司将同利比亚政府联合兴建一座制氨厂。

1966 年 3 月，哈默的计划果然成功，同时得到两块租借地。其中一块四周都产油的油井，本来有 17 个企业投标竞争这块土地，且多是实力雄厚的知名公司，可结果个个名落孙山，唯有西方石油公司独占鳌头；另一块地也有 7 个企业投标，但最终还是归在了西方石油公司名下。

这第二轮谈判招标的结果使那些显赫一时的竞争者大为吃惊，不明其所以然，深深为哈默高超的谈判手段、技巧而叹服。

夺得这两块租借地后，西方石油公司凭着独特有效的经营管理，使之成为其财富的源泉。1967 年 4 月，西方石油公司的黑色金子流到了海边，在那个令人难忘的纪念日，仅规模宏大的庆典就用去整整 100 万美元之巨。

投标书的设计、5% 的毛利投资利国农业、在国王诞生地找水、同利国政府联合建造制氨厂，这几件礼物大大赢得了利比亚政府的好感。细细看来，投标书设计迎合了利比亚的民族自豪感，5% 毛利投资利国农业解决了其经济发展的主要困难之一，在国王诞生地找水在满足国王的同时也造福于民，同利国政府联合兴建制氨厂能够同时发展利比亚的工业和农业。这几个礼物，有送给国家的，有送给国王的，还有无形中送给权贵们的，真可谓得其实、得其人啊。

因此在求人办事送礼之前，一定要权衡好各位“要人”的利弊，查问好谁对这件事有裁决权，起主导作用。谁是办事的关键人物就把礼物送给谁，礼物送到了点子上，要办的事情可能也就迎刃而解了。相反，如果把礼物送给了次要人物，不仅收不到预期的效果，还有可能横生枝节，导致事情越来越难办。

走出“礼重情意轻”的怪圈

虽说“千里送鹅毛，礼轻情意重”，可随着人们物质欲望的日益膨胀，馈赠日益陷入“礼重情意重，礼轻情意轻”的尴尬局面。在馈赠礼物时，人们往往把目光投向贵重的物品，生怕自己的礼物过于廉价以至于拿不出手，不能博得客户的欢心。尤其是彼此之间的攀比心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理，更是使得馈赠的档次日益向贵重化攀升。

一次，国内某知名企业接待了美国某知名研究所前来进行技术指导的著名工程师，在欢送美国工程师的仪式上，这所大学赠送给美国工程师的礼物是一盒包装精美考究的茶叶，而美国工程师回敬的礼物则是一支极其普通的签字笔，笔身上印着该美国研究所的名字。

事后，面对美国工程师回赠的签字笔，企业的接待方大呼吃亏。一行人在一起七嘴八舌地议论说："我们的那盒茶叶是十七八岁的姑娘采摘的，经过几十道工序加工，包装的盒子也非常讲究，成本在2000元人民币左右，由于是企业专门委托某大学的一个茶叶课题组专门加工的该大学官方送礼的礼品茶，十分珍贵。可他回赠的签字笔最多也就值个1～2美元，这也太不划算了，这次我们是亏大了。"

确实亏大了，茶叶的包装盒上没有一个英文字母，美国工程师估计过一段时间后就可能记不清盒里装的是什么了，也许美国工程师没有喝茶的习惯，尽管是价值不菲的茶叶，对他来说还不如一支签字笔实用。可是笔身上印有美国研究所名字的签字笔，一时半会用不完，当人们在使用这支笔的时候，都会回忆起当时接受这支笔的来历。

在这次馈赠礼物中，接待一方就陷入了"礼重情意轻"的怪圈，花费了无数心思的珍贵礼物，在别人的眼中仅等同于一支签字笔的价值，甚至还不如。所以说，馈赠礼物时，礼品的价值并不简单地与礼品的价格成正比，美国工程师回赠的1～2美元的签字笔，实际上比2000元人民币（约合300美元）的茶叶更有意义。

要想摆脱"礼重情意轻"的怪圈，人们须斟酌好礼物的价值，不以价钱为衡量标准。

一般来说，最好的礼品具有的特点：

最好的礼品是选择受礼者特别想要的东西；

最好的礼品是意外的；

最好的礼品代表一种友谊；

最好的礼品流露出一种幽默感；

最好的礼品可以流露出高贵的思想；

最好的礼品是不会超出你预算的东西。

其实，在馈赠礼物时，你能送出的最大礼物就是你的真心。礼物的价值与金钱毫不相干，关键在于你是抱着什么样的情感送的。只要抓住送礼时机、认真包装礼物、用心写好卡片上的祝福语，你就一定会带给受礼一方无尽的快乐。

送礼，一场品位的赌博

馈赠礼品其实就是一场品位的赌博，你根据自己的观察来揣测对方的品位，为其选择相应的礼物来进行人际投资。如果你的选择迎合了对方的品位，自然是一切顺利；但倘若你猜错了对方的品位，就可能落得"弄巧成拙""鸡飞蛋打"的惨淡结局。

要避免落得"弄巧成拙"的惨淡结局，又要不失自己的品位，选用文化气息浓厚的礼物就是一个两全的选择。中国的文化艺术历史悠久，为世人所称颂，文化艺术礼品特别是名家的墨宝，更令许多人垂涎三尺，得到一幅肯定会视为最爱。书法给人高雅脱俗的气质，"可远观而不可亵玩焉"。无论谁家的客厅中有幅名人字画，都会令来访者肃然起敬。

馈赠礼品之时，赠送客户一幅墨宝的现象并不少见。这不仅能显出你谦虚不俗的品位，更是极大地表达了对客户的尊重和重视。即使接受馈赠的一方对字画并无多高的鉴赏水平，甚至并不了解，也会装出几分含蓄深沉，乐于接受礼物的同时，也会大力为你提供帮助。

一位农民企业家，虽然在全国不太有名气，但在当地也是众人皆知的大人物。为先站稳当地市场，他决定在电视台做三个月的广告。可是和广告代理公司讨价还价后，仍然要求他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

付 50 万广告费。

他最后决定找现任的广电局副局长出面帮帮忙，直接与电视台沟通一下，广告费也许会降很多。

副局长原为乡文化站站长，这位企业家也曾在乡文化站当过放映员，两人关系一直不错。自从站长升为副局长，全家也都跟着进城，来往才逐渐少些。

企业家对副局长十分了解，从当文化站长时就喜舞文弄墨，写海报、宣传标语，都是文化站长的乐事，书法虽未受过名人指点，但由于经常练习，也算不错。站长自当上副局长后，名气越来越大，很多商店、商厦的名称，均出自副局长手笔。而副局长家更是满堂书香气，字画条幅，让人目不暇接。

虽然平时企业家对副局长虚怀若谷的清高之气从不敢恭维，但有事相求，总得各方面过得去。于是他左思右想，将一幅字献出来，那还是他去北京时一位书法名家为他题写的。

当副局长打开这份礼物后，禁不住啧啧称赞，心想，你这家伙，还有这等宝贝。企业家见副局长确实喜欢那幅字，就说："局长若喜欢就收下，反正我对书法也是外行。不过，局长您得帮我办件事儿。"

副局长一听，指责道："你这家伙，我当文化站长时你就求我办事儿，这幅字本应你报答我才对。算了，你说说看，不管成不成，反正这幅字我是要定了！"

领导出面真的是好办事，企业家的广告费最后只花了 20 万元。

所以，馈赠礼品之时，如果你面对的赠送对象是一位很有文化品位的人，最好的送礼选择就是送其具有文化品位的礼物。如果送一些大红大紫之类的俗气之物，反而显出对他的不尊重，认为你看低了他的品位，对你心生恶感，也让你日后的事难办。所以，馈赠时赠送文化气息浓厚的礼物是一个绝佳的选择。

在应酬中，馈赠礼品要注意选择与受礼者身份相宜的礼品，这样才能使你们的关系朝着如鱼得水的方向发展。在任何时代，特别是在有着悠久传统的中国，人们的身份和等级观念都很强，身份不同，送礼的方式和礼物的轻重都不一样。对什么人都一视同仁，则可能会被对方视为无大无小，无尊无贱。

所以，作为送礼者，想要送一份让对方满意的礼品，必须要了解他的身份。身份是一种地位的象征，一般而言，送礼者经常以社会地位高低为标准，送给地位高的人高价物品，送给一般地位的人普通物品，这已成为一种风气。事实上，礼物的轻重与对方在自己心目中的地位成正比，因此送礼时难免要将受礼者的身份衡量一番。

只有对送礼对象的品位心中有数，投其所好进行馈赠，才能在这场品位的赌博中下对赌注，赢得胜局。

别让礼物"赤身裸体"

俗话说，"人靠衣装马靠鞍"，实际上，一个容貌姣好的人穿着褴褛，总会令人感到遗憾。礼品包装也是一样，包装是外在形式，礼品是内容，只有二者统一起来，才会产生和谐美。

反之，如果你直接将未经包装的礼物送给客户，让礼物"赤身裸体"呈现于他人面前，往往会让他人觉得你对他不够尊重，而且这样也大大降低了礼物的身价，即便他们勉强收下了这份原本十分昂贵的礼物，也会以为它不过是你随意在某个小店买的便宜货而已，并不会因为这份礼物而对你心怀感激。

一次，某知名品牌服装公司要为该品牌新上市的春夏服装举办一个大型的宣传推广活动，想要邀请某位影视女星当嘉宾。为了增强活动的宣传效果，公司特别为那位影视女星量身定做了一套漂亮的晚礼服，让女星在活动当天穿戴，配合公司现场讲解的宣传计划。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这套晚礼服做好之后，公司委派入职不久的新人李燕拿着包装好的礼服和该品牌春夏新款服装，前去送给那位影视女星。那天正好下雨，李燕下车的时候不小心跌倒了，弄脏了晚礼服的包装袋，湿淋淋地完全不能再用，李燕就把晚礼服取出来，随手装在了一个袋子里。

能够亲眼见到那位影视女星，李燕特别激动，以至于只顾着欣赏女星的美貌，而忘了交代那件晚礼服的事情。

活动当天，前来出席的影视女星穿着一件漂亮的礼服，可惜却不是该品牌为她量身定做的那一件，自然那个独特的宣传手法也没能用上。活动结束之后，公司领导对李燕大发雷霆，质问原因。李燕联系那位女星才知道：女星看那衣服随手装在一个袋子里，以为不过是件寻常衣衫，随手扔在了一个角落里。

在这个故事中，李燕因为忽视了对晚礼服的包装，从而让女星没能识别出那件晚礼服的尊贵，也破坏了公司的宣传活动。应酬场上凭包装辨礼物的事情时有发生，如果你的礼物没有与之匹配的精美包装，只能让送礼又一次成为“无用之举”，甚至引起客户的反感，起到一定程度上的反效果。

馈赠礼品时，送礼的人不仅要为自己的礼物准备与之匹配的精美包装，更要在包装上出新出奇，利用包装的新颖独特给客户以视觉、心理上的冲击，增添客户心中对你的好感。这就需要送礼的人在选择礼物包装的时候，注意做到以下几点：

1. 在形状上出新

如果你将赠送给他人的礼物设计成一些别出心裁的形状，比如旅行鞋、邮箱、星星等形状，就能让对方在收到礼物的时候会心一笑，心中充满愉悦感，你的创意也足以让他对你好感倍增。

2. 在简洁中突破

馈赠礼物时，礼物的包装宜选用色彩浅淡清新的种类，不宜弄得过于花里胡哨，降低自己的品位。如果你善于用纸包，几层彩色或白色的棉纸就可以设计出活泼美丽吸引人的包装。你还可以在纸上印鉴或印上喜爱的图案。比如，白色的包装纸上贴上黑色的纸块，捆上麻绳再系个铃铛，真是有型有色有声。

3. 善用丝带的美感

不管什么物品，即使不使用包装纸、箱子、袋子等包装材料，只是系一根丝带，就能在瞬间制造出礼物的精美感。如果打上漂亮的蝴蝶结，就会立刻增添礼物本身的魅力。

为了不让你的礼物“赤身裸体”地出现在他人面前，或不让礼物粗俗的包装而吓跑了客户，只要你开动脑筋，总能改变商务礼物“死气沉沉”、“老气横秋”的旧日容颜，为它换上新颖别致、生动有趣的“新装”，从而博得客户的欢心。

正面入手难，就侧面出击

作为一种战术，从侧面进攻是行之有效的攻击谋略，特别是在战争中，当自己的力量还不足以与对手抗衡的时候，运用此策略更为有效。历史上，哥特人和匈奴人曾用此法打败了强大的罗马帝国，蒙古用此法进攻亚欧国家。今天，在应酬送礼时仍可灵活运用，它可以打通对方的筋脉，增添成功的机会。

印度的帕特尔振兴尼尔玛化学公司在与对手竞争的时候，用从侧面打击对手的方法，最终取得了胜利。20世纪60年代，帕特尔开始了他的创业生涯。创业之初，帕特尔利用自己的专长，在自己的厨房里利用简陋的设备，生产出一种成本极其低廉的洗衣粉，并且把这种洗衣粉命名为尼尔玛。为了打开销路，帕特尔开始四处奔波，试图为他的洗衣粉在竞争激烈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的市场上分得一杯羹。

但是根据印度传统的经营理论，城市富裕家庭主妇的钱袋是大多数产品销售的唯一来源。而在当时这一巨大的财源几乎被印度制造业的跨国公司印达斯坦·勒维尔公司独占着。勒维尔公司在全世界都设有分公司，实力极其雄厚，它的业务范围也相当广泛，而且它所生产的冲浪牌洗衣粉，在印度洗涤市场一直占据着统治地位。作为刚刚起步的尼尔玛公司，可以说根本没有力量与勒维尔公司正面交锋。帕特尔看清了这一点，他决定寻找另一条出路。帕特尔针对勒维尔公司只注重城市富裕家庭主妇的钱袋，而忽略了广大中下层人民的需要这一弱点，开始做文章。他绕开与勒维尔正面交战的战场，把注意力放在了无力购买高价洗衣粉的广大中下层人民身上，他相信这是一个潜力巨大而又无人涉足的广阔市场，并制定了灵活的销售策略。

一是坚持薄利多销。

二是在产品上做文章。他不断推出新产品。20世纪80年代中期，尼尔玛公司根据市场的需求，先后推出块状洗衣皂和香皂。当这两种产品投入市场的时候，购买者趋之若鹜。为此，公司迅速增大了产量，显示出其广阔的发展前景。

随着时间的推移，产品牢牢地把握了市场地位，块状洗衣皂成为尼尔玛公司的主要经济来源之一，仅此一项销售额就达到了公司营业总额的1/4。另一方面，香皂生产也迅速扩大，并在这一领域对勒维尔公司造成了严重的威胁。

为了争取更多的客户，拓展业务，做大做强，尼尔玛公司打起了广告的策略。对于作广告，他们不像有的商家那样，先用大量广告刺激起消费者的购买欲望，紧接着就把产品送到，而是先将自己的产品运送到各个销售点，然后才登广告进行宣传。尼尔玛公司这样做也有它的优势，因为产品广告与充足的货源能够紧密地结合起来，这样可以进一步提高公司在消费者心目中的地位，给消费者一种信赖感。

在公司正确的战略指导下，到了1988年，公司生产的尼尔玛牌洗衣粉销售达到50万吨。而这时，它的主要竞争对手——勒维尔公司已经被抛在了后面，他们生产的冲浪牌洗衣粉，只售出了20万吨。

自此之后，尼尔玛公司以产品的良好信誉、优良质量和低廉价格深入人心，终使尼尔玛公司在洗衣粉市场后来居上，独领风骚。

帕特尔的胜利为我们提供了处世的经验：当与对方不得不交手的时候，在正面无法取得胜利的时候，就要灵活多变，迂回到对手的后方和侧面采取积极的行动。在送礼时也是如此，正面送礼的话，对方可能不好意思，或者是出于公众形象不能接受，此时我们就应该侧面出击，找到他的身边人，将礼物通过他的身边人送到他的手中。

时机不对，你就成了“贿赂”者

中国是礼仪之邦，相互馈赠礼物以增进彼此感情的事情是常有的，在这样一个讲“礼”的环境里，如果你不讲“礼”，就会寸步难行。应酬中，为了营造更为融洽的合作关系，对客户进行商务馈赠是很普通的事情。

但是，如果送礼的时机抓得不对，你就无法完成送礼的任务，也就无法达到自己感谢、拉拢关系、求人办事等目的。更可怕的是，如果你选择了错误的送礼时机，不仅让礼物送不出去，还可能一不小心成了“贿赂”者，身陷囹圄。

张梅是一位美籍华人，回故乡探亲，本打算待几个月就回去，却因为签证的问题耽误了下来，一耽误就是好几个月。张梅特别着急。后来好不容易通过审核，让张梅去办理返美签证。那天在移民局里，张梅遇到的是一个态度非常友好的移民官，一会儿工夫就办好了她要的证件。高兴之余，她拿出100美元送给移民官以示感谢，不巧站在张梅身后的是一名调查

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人员，他把张梅请进了办公室进行详细地询问调查。尽管张梅百般辩解，还是被当做贿赂者，在档案中留下了一个不良记录。

张梅就是选择了一个错误的送礼时机，才为自己惹来了麻烦。尽管她的本意是想表示感谢，但她的行为难逃"贿赂"之嫌。在馈赠中更是没有无缘无故的礼，礼物的背后都潜藏着送礼者的利益用心，抓住好的时机送礼，才能顺利成事，选择了一个错误的时机送礼，就可能把事情弄砸。

在馈赠时，如何避免让自己的送礼成为一次贿赂呢？这就需要送礼者细心分析形势，抓住那些送礼的良机：

1. 忌当着别人的面送礼

馈赠一般是为了求人办事，难免会涉及双方当事人的一些个人问题，有时候还会让办事的一方有受贿的嫌疑，所以送礼最好在私下里送，避免给别人留下你们关系密切完全是靠物质的东西支撑的感觉。

2. 逢年过节时送礼

中国有许多传统节日，如春节、元宵节、端午节、中秋节、重阳节等，这些节日备受人们的重视。有很多人都知道在求人办事时应提前送礼，但苦于找不到合适的时机，其实逢年过节就是不错的送礼时机。

3. 因客户的个人因素而送礼

馈赠也可针对客户的个人因素送礼，比如在客户生日、娶妻生子之时等。在获知客户的这些私人信息后，首先要打电话前去表示恭贺，然后在适宜的时机奉上自己的礼物。

人们一般不会无缘无故地接受别人的礼物。所以找不准送礼的时机，往往会令人误解，引起对方的不快。所以送礼一定要把握住时机。而只有在适当的时候送礼，才会让受礼者自然接受，而你要办的事情也就水到渠成了。

礼物不实用，反而成"垃圾"

如果你尚不算一个应酬高手，那么送礼时，你一定要知道对于受礼者来讲，实用的礼物对他们来讲才是最好的。

一般来说，日常生活用品可以作为你送对方的礼物，因为它和人们的生活息息相关，人们每天都在和它打交道，或是洗涮，或是做饭，或是品酒饮茶。所以将日常生活用品作为礼物，往往会让朋友、亲人觉得实用。

日常生活用品的种类很多，像炊具、餐具、茶具、酒具等均在其列。还有一种礼品化的组合性日用品，通过重新包装也很受欢迎。有童装与玩具的组合，儿童食品与小玩具的组合，名酒与酒具的组合，服装与个性化饰品的组合，笔与手表的组合，笔与打火机的组合等。

具有深刻含义的礼物，如酒与杯组合，象征酒逢知己；茶与茶具组合，象征君子之交等。

赠对方毫无用处的东西是一大忌讳。例如，送汽车配件给一个没有汽车的人，送酒给一个不喝酒的人，或把一套运动器材送给一个腿脚有残疾的人，这些都是不恰当的。

此外，还要考虑到受礼者在日常生活中能否应用得上的礼品。比如朋友乔迁之喜，你准备送他一幅很大的装饰画，首先应考虑：他家里摆得下这么大的画吗？

根据性别可将送礼对象分类，如男人、女人，根据职业有旅行家、经理、文员等，每个人的职业特点不同，他们收到的礼物也应不一样。

因此，实用性永远是选择礼品和送礼的一个重要因素。礼物不实用就会被束之高阁，不会被受礼者放在心上，甚至会被当做垃圾扔掉，这样就起不到礼物应有的作用，也发挥不了它应有的价值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

送有个性的礼物方显与众不同

世界上没有两片相同的叶子，同样每个人性格都是不一样的，一个人与别人不一样的地方就叫做个性。可别小瞧了个性，送礼时如果能把受礼者的个性考虑进去，那么你会收到意想不到的效果。

好莱坞著名女影星吉娜·劳拉伯·吉达从她的影迷、新闻界以及其他场合收到过许多礼物，其中有一把用火柴造的小提琴，在她的记忆中占有特殊地位。

这把小提琴全部由用过的火柴棍做成，火柴棍都被涂上了漆，做成与真乐器一样大，共有8根弦，还可以用来弹奏乐曲。

吉娜回忆说："有一天，这把包装好的小提琴寄到了我在罗马的住处，包裹里还夹带着送礼者的信。送礼者是一个囚犯，他在信中说他很崇拜我。他在漫长黑暗而又孤独的监狱中生活，为了表达对我的崇拜，做了这把小提琴送给我，作为给我演奏小夜曲的象征。他还称我是囚犯的女王。"

吉娜被这位囚犯的执着所打动，也为他不用工具能做出这一礼物而惊喜。她写信给这个囚犯以示对他的感谢。以后，这把小提琴一直作为她的珍藏存放在罗马的家中。

极具个性特征的礼物是很少有人会讨厌的，若你送给别人这样一份礼物，肯定会给别人带去惊喜。

忽视受礼人的个性需要，就是忽视自己的情感表达。在礼物品种上，大多数人追求个性化，购买礼品越来越讲究新颖别致。如一套精美的蜡烛杯，一个可折叠的便携式坐椅等，这些新颖的物品都成为表情达意的好礼。相反，那些刻意用做礼品出现的商品，如各种礼盒、金箔画等，反而因千篇一律而失去其吸引力。

有时候个性化礼物具有个人特点和纪念意义。因此，个性化的礼物比精挑细选的礼品更能表达你的心意和感情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

36

饭局对了，事情就成了

在中国 99% 的事情在饭局上开始

请客吃饭是现代生活中最常见的交际方式，不管是在繁华的都市，还是在一般的乡村，几乎找不出比吃饭更合适的交际方式了。中国的人情世故大多数会在饭局上表现出来，大约有百分之九十九的事情都在饭局上出现。

中国人是很看重面子的，如果拒绝别人的吃饭邀请，会被认为是很没有礼貌的表现。除非你有足够的理由让对方原谅，使对方不至于觉得丢了面子。因此，很多在其他场合解决不了的事情，在宴会上能顺利解决。

请客吃饭的重要性主要表现在以下 3 个方面：

1. 有助于人与人之间的信息沟通

餐桌上的信息沟通是大众媒体所不能替代的，而且餐桌沟通的信息给人的印象更深刻、更富有启发性。人们把自己的信息告诉别人，又从他人那里获得更多信息。人们能通过宴请扩大视野和交际圈子。

2. 有助于协调人际关系

请客吃饭的基本原则是敬人律己、真诚友善，因而它成为人际关系的润滑剂和调节器。人们在宴会上联络感情、协调各种人际关系，有助于建立和发展人与人之间相互尊重和友好合作的关系。人们产生误会或冲突时，在宴会上一杯酒、一句道歉比其他情况下更能化干戈为玉帛；而初次见面的陌生人，通过宴会，可能找到相见恨晚的知己。

3. 有利于塑造良好形象

不管我们是以个人身份去赴宴，还是代表单位去参加宴会，甚至在别国时，代表了全民族的形象，都要具有良好的餐饮礼仪，进退有方，表现脱俗，这样会给人留下深刻的印象，从而在他人心中树立良好的形象。

由此可见，请客吃饭是人与人之间交往的重要方式，不管是作为主人还是客人，多学一些宴请的礼仪，才能在应酬中把事情办好，才能有好人缘。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

宴请就是一场利益的角逐

人与人交往的过程中，免不了会有利益冲突，当遇到这样的情况时，我们也可以效仿赵匡胤在饭局中来维护我们自身的利益。

宋太祖赵匡胤当上皇帝后，不断有节度使起来反叛，虽然都被赵匡胤镇压平定了，但消耗了大量人力物力。国家局势的不稳定，这让赵匡胤终日闷闷不乐。

一次，赵匡胤对宰相赵普说出了这个心事。赵普说："国家混乱，政权不稳定，原因在于藩镇权利太大。如果把兵权集中到朝廷，天下自然太平无事。"接着赵普指出禁军将领石守信等所握兵权太大，又没有统帅才能。赵匡胤听了，心中便有了主意。过了几天，赵匡胤趁晚朝的时候，请石守信等几个兵权在握的老将喝酒。酒喝到最畅快的时候，赵匡胤开口道："要不是你们大力相助，我绝不会有今天。但我做了天子，总觉得远不如做节度使时快乐，从来就没睡过一天的安稳觉！"石守信等人不解地问道："今天命已定，谁复敢有异心，陛下何出此言耶？"赵匡胤说："人谁不想富贵？一旦有人让黄袍加诸你们之身，你们能不做皇帝吗？"石守信等人谢罪说："我们太愚笨了，连这个都不曾想到，希望陛下可怜可怜我们，给我们指条路。"赵匡胤说："人生在世，好像骏马掠过缝隙一样快，你们不如多积聚些金银，多购置些田产房屋留给子孙。快快活活度过晚年。君臣之间，无所猜嫌，不是很好吗？"石守信等人虽心中极为不满，但表面也只得感激地说："陛下替我们想得太周到了！"

第二日，石守信等人都托言有病，乞求解除兵权，宋太祖一一恩准，并让他们以散官的身份回家养老，给他们的赏赐也特别优厚。

赵匡胤的这一招何等高明。他既保住了自己的既得利益，又让别人无法效仿他，无法威胁他，从此也就高枕无忧了。

你若想在酒桌上成事，首先，要明白在酒桌上进行利益角逐必须做好全面的准备；其次，要讲究合作，三个臭皮匠赛过诸葛亮，在饭局上结成同盟，获利的概率会更高；再次，要追求共赢，不能过于贪心，不能一味追求己方胜出，而毫不顾及对方的利益，为了更长远的利益，可以适当放弃眼前利益。

重视请客吃饭背后的玄机

请客吃饭原本是广交朋友、情感沟通的载体，不过，随着社会和人类文明的发展，这种看似简单的活动已被赋予了太多的玄秘。

有这样一个故事：

我国东北某企业与一家美国大公司商谈合作问题，这家企业花了大量工夫做前期准备工作。在一切准备就绪之后，该企业邀请美国公司派代表来考察。前来考察的美国公司老板在这家企业领导的陪同下，参观了企业的生产车间、技术中心等一些场所，对中方的设备、技术水平以及工人操作水平等，都表示了相当程度的认可。

中方企业非常高兴，设宴招待美方老板。宴会选在一家十分豪华的大酒楼，有 20 多位企业中高层领导及市政府的官员前来作陪。美方老板以为中方还有其他客人及活动，当知道只为招待他一人之后，感到不可理解，当即表示与中方的合作要进一步考虑。

美国老板回国之后，发来一份传真，拒绝与这家中国企业的合作。美方老板认为中方吃一顿饭都如此浪费，要是把大笔的资金投入进去，说不定怎样挥霍呢。于是一笔巨额投资就因这顿饭的"小节"付诸东流。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

请客吃饭不仅仅是应酬的一个工具，有时候也是别人观察你的一种方式，当在饭局上表现得体优雅的时候，能赢得对方的好感，就能洽谈成功。相反，如果由于你忽视了小节得不到别人的认可，你便会失去一些机会。

所以，在宴请之前我们要详细了解对方的习惯、品性和生活爱好，这样才能让饭局成为更好的辅助工作。

设宴是体现风范的一种手段

在与人交往的过程中，有时候为了让他人能更直接了解自己，很多人就选择设宴，这是一种综合实力的体现，既能体现我们的背景实力，也是彰显个人魅力和风范的最佳方式。

据说，乾隆五十年（1785 年），四海升平，天下富足。适逢清朝庆典，乾隆皇帝为了显示其皇恩浩荡，在乾清宫举办了千叟宴。宴会场面之大，可谓是空前绝后。被邀请的老人大约有 3000 名，殿廊下有 50 个席位，丹墀中有 244 个席位，甬道左右有 124 个席位，丹墀外左右有 382 个席位，总共是 800 个席位。当日应邀入宴的王爷、贝勒、贝子、公卿、一二品大臣坐在殿廊下，三品以下、五品以上官员坐在丹墀甬道左右，六品以下及中老人、兵、民、匠、艺人等都坐在丹墀外左右。

这些人中有不少是饱学鸿儒，他们当众吟诗联句，史官立即选了一百首联句记入史册。乾隆皇帝还亲自为 90 岁以上的寿星——斟酒。当时推为上座的是一位最长寿的老人，据说这位老人已有 141 岁高龄。相传，当时乾隆和纪晓岚还为这位老人作了一副对子：“花甲重开，外加三七岁月；古稀双庆，内多一个春秋。”根据上联的意思，两个甲子年 120 岁再加三七二十一，正好 141 岁。下联是古稀双庆，两个七十，再加一，正好 141 岁。堪称绝对。随后，乾隆帝按康熙帝《千叟宴》诗原韵再赋《千叟宴》诗：

“抽秘无须更骋妍，惟将实事纪耆筵。追思侍陛髫垂日，讶至当轩手赐年。君酢臣酬九重会，天恩国庆万春延。祖孙两举千叟宴，史策饶他莫并肩。”

这场酒局体现出来的皇家气派与民间大不相同，不但有御厨精心烹制的免费的满汉全席，还有皇家贡品酒水。在这五十年一遇的豪宴上，老人们争先恐后，一边说着“多亏了朝廷的政策好”，一边大快朵颐，狼吞虎饮。据说晕倒、乐倒、饱倒、醉倒的老人不在少数。千叟宴这场浩大酒局，被当时的文人称为“恩隆礼洽，为万古未有之举”。

且不谈千叟宴在如今看来是否有奢侈浪费之嫌，单就当时而言，它体现了大清王朝的大国风范。乾隆时期，正值康乾盛世，作为封建君主，乾隆是骄傲的，为了显示皇恩浩荡，他举办千叟宴，彰显了他爱民如子的高大亲民形象，也向世人宣告了大清的繁荣昌盛。千叟宴是大清王朝鼎盛时期的一个缩影，也是国家安定、人民富庶安康的一种体现。

如今，虽不会再有所谓的千叟盛宴，但宴请做局依旧是不可或缺的。饭局之“局”，从字义上讲就是局限的意思，“局限”通常不是一个好说法，不过“限”入饭“局”则另当别论，与同桌之人相处一“局”，共守一“限”，交情马上不一样。

酒是维系情感的纽带

宴会必定离不开酒，觥筹交错间，人们之间的感情也在不断的加深。李白和汪伦之间的情谊就是在喝酒中建立的。

李白是唐朝非常著名的诗人，人称“诗仙”。汪伦非常仰慕他的才华，很想请他去自己的家乡玩，向他学习，可他又怕被拒绝，于是给李白写了一封信：“先生好游乎，此地有十

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里桃花；先生好饮乎，此地有万家酒店。”

李白看到信，很高兴。可到了那里一看，只有一个清澈见底的水潭，潭边有家酒店，根本没有十里桃花、万家酒店。李白有些生气，就问汪伦：“汪伦，你说有十里桃花，我怎么没看见呢？”汪伦指着水潭和酒店不慌不忙地说：“这个潭叫桃花潭，有十里长，所以有十里桃花。这家酒店的老板姓万，所以就叫万家酒店。”李白听后不禁哈哈大笑。接着两人就在这家酒店里把酒言欢。

离别时，两个人依依不舍，李白乘着船正准备离开的时候，忽然听到汪伦唱着歌为他送行。李白听后，也非常感动，于是写了一首有名的诗——《赠汪伦》送给他。

唐代是中国诗歌繁盛的年代，诗人多，嗜酒者也多。李白就是这其中的一个。汪伦仰慕李白的才华，有意结交李白却又担心被拒绝，所以以酒将李白“骗”了去。尽管后来李白知道自己被“骗”了，但他感受到了汪伦对他的深厚情谊。两人喝着酒，畅谈一番。酒后离去之时，汪伦以歌相送，李白感动不已，两人的友情自此得到了升华。

喜欢喝酒的人总能够聚到一起喝一杯。人与人之间，以酒相系，自是酒厚情浓，酒便成了维系友情的纽带。

巧抓时机，求人办事事半功倍

求人办事，把握住时机是非常重要的。当我们摸清了对方心理之后，并等到一个合适的时机时，应该学会当机立断，避免犹豫不决，贻误良机，这样就可以迅速达到自己的目的。

慈禧太后60岁大寿这一天，宫里大摆筵席，慈禧按预先安排好的计划，在颐和园的佛香阁下放鸟。一笼笼的鸟摆在那里，慈禧亲自抽开鸟笼，鸟儿自由飞出，腾空而去。等李莲英让小太监搬出最后一批鸟笼，慈禧抽开笼门后，鸟儿就纷纷飞出，但这些鸟儿在空中只盘旋了一阵，又唧唧喳喳地飞进笼子来了。慈禧又惊奇又纳闷，还有几分高兴，便向李莲英说：“小李子，这些鸟怎么不飞走啊？”李莲英跪下叩头道：“奴才回老佛爷的话，这是老佛爷德威天地，泽及禽兽，鸟儿才不愿飞走。这是祥瑞之兆，老佛爷一定万寿无疆！”

慈禧太后听后，怒斥李莲英道：“好大胆的奴才，竟敢拿驯熟了的鸟儿来骗我！”

李莲英并不慌张，他不慌不忙地躬腰禀道：“奴才怎敢欺骗老佛爷，这实在是老佛爷德威天地所致。如果奴才欺骗了老佛爷，就请老佛爷按欺君之罪办我。不过在老佛爷降罪之前，请先答应奴才一个请求。”

在场的人一听，李莲英竟敢讨价还价，吓得脸都白了，哪个还敢吱声。大家知道，慈禧虽号为老佛爷，却是一个杀人不眨眼的刽子手，许多人因服侍不周或出言犯忌而被她处死，哪个敢像李莲英这样大胆。慈禧听了这番话，立刻铁青了脸，说：“你这奴才还有什么请求？”李莲英说：“天下只有驯熟的鸟儿，没听说有驯熟的鱼儿。如果老佛爷不信自己德威天地，泽及鱼鸟禽兽，就请把湖畔的百桶鲤鱼放入湖中，以测天心佛意，我想，鱼儿也必定不肯游走。如果我错了，请老佛爷一并治罪。”

慈禧也有些疑惑了，她随即走到湖边，下令把鲤鱼倒入昆明湖。稀奇的事情真就出现了，那些鲤鱼游了一圈之后，竟又纷纷游回岸边，排成一溜儿，远远望去，仿佛朝拜一般。这下子，不仅众人惊呆了，连慈禧也有些迷惑。她知道这肯定是李莲英糊弄自己，但至于用了什么法子，她一时也猜不透。

李莲英见火候已到，哪能错过时机，便跪在慈禧面前说：“老佛爷真是德威天地，如此看来，天心佛意都是一样的，由不得老佛爷谦辞了。这鸟儿不飞去，鱼儿不游走，那是有目共睹的，哪是奴才敢蒙骗老佛爷，今天这赏，奴才是讨定了。”

李莲英说完，立刻口呼万岁拜起来，随行的太监、宫女、大臣，哪能不来凑趣，一齐跪倒，个个都向他们的“大总管”投来了奉承的眼光。事情到了这份儿上，慈禧太后哪里还能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发怒，她满心欢喜，还把脖子上挂的念珠赏给了李莲英。

从这个故事我们可以看出，李莲英抓住时机讨巧的功夫实在高明至极。在宴席上我们也应该抓住时机尽快办成自己要办的事。

比如你要升官晋职。由于本单位、本部门的领导者因为某种原因，或者是工作突出被提拔了，或者到了法定年龄而离休、退休了，或者因工作犯了错误而被解职了，总之，使原来的领导职位出现了空缺，这个空缺就为你创造了一个升迁的机会。如果这个机会来临之时，你宴请有关的领导，在席间表明自己的心思，那么你就不会与升迁失之交臂。

所以，要想通过宴请办事成功，就要把握住适当的机会，在宴会上说明自己的请求，这样才能办事顺利。

该拍的“马屁”，聚会时使劲拍

所谓的“拍马屁”，指的应该是下属事事附和上司，活像上司肚里的“应声虫”，甚至做出超过一般正常社交礼节的举动，目的不外乎通过讨好上司。因为有喜欢被“拍马屁”的人存在，所以也就有了喜欢“拍马屁”的人产生。不管是职场还是政治圈中，作为领导，总是会想到一些笼络人心的方法以鼓励其他人为其“拼命”，比如时不时请下属吃饭。那么，下属可以心安理得地吃吗？当然不！很多下属被领导请吃饭时，总是畏畏缩缩，唯恐领导请他吃的是最后的晚餐——为了辞退他而设宴。其实，大可不必。如果领导原本就是想辞退你，你再诚惶诚恐也无法改变他的心意。如果领导单纯是为了鼓励你，你就该抓住这一难得的时机努力讨好领导，正所谓“马屁此时不拍，更待何时”，以便给领导留下识时务的好印象。

不过，在宴会这种特定的场合拍领导的马屁也是一门学问，非常有讲究。

1. 要讲究对象

首先要明白你所面对的是谁，谁对你成事有所助益，以便尽可能迎合对方的心理需要，加强“拍马屁”的力度，争取让对方对你产生好感，从而帮助你。

2. 要讲究手法

一个“马屁精”曾总结其诀窍曰：“或舔或吮，或吹或捧，虚者实之，小者大之。此乃拍马之术；其运用之妙，存乎一心；要旨在于拍得马儿乐滋滋，甜丝丝，这便是手法高明。”在宴会上，一定要灵活机动，不可机械式地奉承，一定要仔细观察领导，洞悉其心理状态，适时地推领导一把，将他捧至云端，飘飘欲仙。

3. 要讲究时机

《儒林外史》一书中的范进在中举之前，人人都鄙视他。可他中举之后，不但岳父巴结，就是素昧平生的人，也自愿上门当奴为仆。因为这些“马屁精”都知道，此乃“拍马屁”的最佳时机。因此，要善于把握宴会的氛围，在适当的时候使劲拍领导的“马屁”，让领导感受到你的悟性和诚意，日后提拔你也就不会是什么难事了。

4. 要讲究随机应变

不妨引述一笑话证明。某饭局上，有一贵人放了一个屁，身边一幕僚说：“不见得臭！”贵人不悦：“放屁不臭，不是好人！”这幕僚立即用手招而闻之：“您的屁，才臭过来！”你看，头脑何其灵活，反应多么敏捷！

总而言之，身为下属的你一定要明白，领导不会无缘无故请你吃饭，既然请了，你就得把握时机，有所表现，该拍马屁、戴高帽的时候绝不能不做。不过，高帽是美丽的谎言，首先要让人乐于相信和接受，不能太离谱；其次是美丽高雅，不能俗不可耐、低三下四，糟蹋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己也让别人倒胃口；再者便是不可过白过滥，毫无特点，不动脑子。此外，你必须时刻谨记“大拍马，大成功；小拍马，小成功；不拍马，难成功”的“至理名言”，这样你才能在宴会中成为最受领导“器重”的人。

餐桌上的“激励”更有效

职场中，领导为了激励或是为了与下属保持良好的关系，常常会请下属吃饭。下属也会为了更好地与领导沟通感情或是有求于领导而请领导吃饭。领导受邀赴宴，应该适当有所表示，千万不可摆架子。俗话说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，能力再强的上司，要把事业做得风生水起，也离不开下属的合作与支持。所以，在下属请吃饭时，一定适当给予对方鼓励，给其打打“兴奋剂”，这样下属才能感受到你的良苦用心，觉得这顿饭没白请，从而更好地配合你的工作。那么，具体该怎么做呢？

1. 让下属感觉他很重要

每个人身上都有个无形的胸卡，上面写着“让我感到我的重要”。这句话揭示了与人相处的关键所在。因此，你一定要让他感到自己很重要，比如时常关心一下他的工作、生活情况。哪怕只是一句温暖的问候，也会让他感到自己很重要，从而觉得你是个通情达理的领导，没白请你吃这顿饭。

2. 真正宽容下属

如果你的下属是因为做错了事，想获得你的原谅才请你吃饭的，只要他犯的错误无关原则问题，你都应该适当表态，可以稍稍训斥一番，然后对他表示理解和宽容。

3. 体现人性化的一面

如果下属是因为之前与你产生分歧，甚至发生争执，事后特意请你吃饭表示和解的话，你该适度进行一番自我批评，点明双方的争执是由于一时过于主观，最好能以幽默缓解彼此的紧绷情绪，体现人性化的一面，让下属明白你是个就事论事的人，绝不会在背后做小动作，公报私仇。

当然，受下属宴请本身就说明你是个不错的领导，否则下属也不会自讨没趣。不过，为了让你和下属的关系更和谐，你还是应该巧妙利用下属请你吃饭的机会，真诚地鼓励他们，从而让你们之间能更默契地合作。

酒桌上把生意敲定

作为交际媒介的一种，酒在许多场合都发挥着独特的作用，所以探索一下酒桌上的“奥妙”，有助于你交际的成功。

1. 众欢同乐，切忌私语

大多数酒宴宾客都较多，所以应尽量多谈论一些大部分人能够参与的话题，得到多数人的认同。因为每个人的兴趣爱好、知识面不同，所以话题尽量不要太偏，避免唯我独尊，天南海北，神侃无边，出现跑题现象，忽略了众人。

特别注意：尽量不要与人贴耳小声私语，让人产生“就你俩好”的嫉妒心理，影响喝酒的效果。

2. 瞄准宾主，把握大局

大多数酒宴都有一个主题，也就是喝酒的目的。赴宴时首先应环视一下各位的神态表

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情，分清主次，不要单纯地为了喝酒而喝酒，从而失去交友的好机会，更不要让某些哗众取宠的酒徒搅乱东道主置办酒宴的目的。

3. 语言得当，诙谐幽默

酒桌上可以显示出一个人的才华、常识、修养和交际风度，有时一句诙谐幽默的语言就会给客人留下很深的印象，使人无形中对你产生好感。所以应该知道什么时候该说什么话，语言得当、诙谐幽默很关键。

4. 劝酒适度，切莫强求

在酒桌上往往会遇到劝酒的现象，有的人总喜欢把酒场当战场，想方设法劝别人多喝几杯，认为不喝到量就是不实在。“以酒论英雄”，对酒量大的人还可以，酒量小的就犯难了，有时过分地劝酒，会将原有的朋友感情完全破坏。

5. 察言观色，了解人心

要想在酒桌上得到大家的赞赏，就必须学会察言观色。因为与人交际，就要了解人心，左右逢源，才能演好酒桌上的角色。

6. 锋芒渐射，稳坐泰山

酒宴上要看清场合，正确估价自己的实力，不要太冲动，尽量保留一些酒力和说话的分寸，既不让别人小看自己，又不要过分地表露自身。选择适当的机会，逐渐放射自己的锋芒，才能稳坐泰山，不致给别人产生“就这点能力”的看法。

商务“概念饭”要巧吃

商务宴请虽然吃的是“概念饭”，但是用餐的地点和场合的选择是非常重要的，口味、环境、位置等，都是应考虑的要素。宴请时间可根据主办方的实际需要而定，但也应该根据客人的活动妥善安排，同时还应考虑参加人员的风俗习惯。总之，订餐标准的高低，直接影响宴会质量的优劣。

1. 宴请重要客户要讲究档次

重要客户是公司利润的主要来源，更是公司稳定发展的基本保障。对于重要客户来说，东西好不好吃不那么重要，重要的是吃东西的环境和档次一定要高，要讲究排场。因为讲究排场才能说明对客户有足够的诚意和尊重。邀请重要客户吃饭，首选“大腕”餐厅或四星级以上的饭店。一般来说，海鲜类餐厅、日本料理、法式大餐等常是首选。在国内，这些字眼儿几乎代表了餐厅的高档和菜品的考究。上述饭店通常环境高雅，装修豪华气派、富丽堂皇。而且，这些地方还有舒适的单间、雅座，保证你与客户的沟通不会受到外界的干扰。

2. 对待未来客户要讲究舒适

如果是对待未来客户，那么一定要讲究舒适。未来客户是生意场上的潜在客户，他们可能今天还不是你的财富来源，但是明天就可能让你赚到钱。对于潜在客户来说，接触、交往和交流显得更为重要。比如通过商务宴请，让双方放下戒备，敞开心扉。所以，定期宴请未来客户不失为一个好选择。

对于未来客户，尤其是不了解他对你将会有多大价值时，你可能不大愿意为宴请而抛重金，像对待重要客户那样讲究档次和排场。但是，在宴请的安排上也要真诚相待，档次不能过低，或者为了节约而选择环境差、卫生标准低、交通不便的场所。所选餐厅的位置最好有利于客户出行，不太好找的地点最好就不要去了。对于菜品，可以不太贵，但应力求做到新鲜和独特，比如尝试一下新开的风味餐馆，品尝新推出的菜品，都是经济实惠的选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 对待老客户要讲究情绪的渲染

一般来讲，跟“朋友”客户吃饭没有那么多的讲究，选择中档餐厅就可以了，但务必要口味地道、环境卫生。同时，毕竟是生意上的合作伙伴，所以，在宴请上仍然要让对方感受到你的诚意。如果双方关系足够亲密，不妨邀请他到自己家中吃“家宴”，经济实惠，环境也肯定比餐厅要自由放松得多。对于双方来说，“家宴”更能加深了解和友谊，是简单却绝好的选择。

4. 邀请客户共进商务餐的注意事项

一是邀请。尽量不要带自己的爱人，因为他（她）不是所有人都认识，你会整晚都处在他们之间。如果你跟你的爱人并非从事同一个职业，更不要带他（她）去了。

二是迎客。如果你先到，那就应该让客户有宾至如归之感。进入酒店要以目光和手势示意客户，请他走在前面，同时可以配合语言提示：“刘经理，您先请！”

三是点菜。客人一般不了解当地酒店的特色，往往不点菜，那么，你可以请服务生介绍本店特色，但切不可耽搁时间太久，过分讲究点菜反而让客户觉得你做事拖泥带水。点菜后，可以请示“我点了菜，不知道是否合您的口味”，“要不要再来点其他的什么”，等等。如果事前能与酒店打电话联络，提前拟定菜单，那就更周到了。

四是结账。不要让客户知道用餐的费用，否则也是失礼的。因为无论贵贱，都是主人的心意。

饭局分三六九等，应酬有高低贵贱

中国人见面，最常用的口头禅之一就是“你吃饭了吗？”正如零点调查所公布的《中国居民沟通指数》总结道，中国人最新的社交趋向中，“饭局社交”仍是中国人最为普及的社交方式。

其实，请客吃饭，即“宴饮”，可不是简单的饮食烹饪问题，而是非常复杂的国家起源的话题。根据我国考古学发掘证明，中国饭局的历史可以追溯到新石器时代。而“饭局”这一词汇起源于宋代。“局”是下棋术语，引申出“情势、处境”的意思，后来再引申出“赌博、聚会、圈套”的意思。“饭”与“局”的组合，是宋代文人对汉语及中国文化的一大贡献——因为饭局上的圈套实在太多了。正因如此，这些令人叹为观止的饭局才有了青史留名的机会。

例如，春秋时代的齐相晏子，在饭局上“二桃杀三士”，蔺相如渑池会上屈秦王，开赵国数十年之太平。还有“青梅煮酒论英雄”、“鸿门宴”、“火烧庆功楼”、“杯酒释兵权”，等等，历代著名饭局已是耳熟能详、妇孺皆知。

几千年之后的今天，“作为社交方式的中国式饭局，可以向对方传达‘不见外’的信息，代表亲近，即认同对方是‘自己人’。要办的事先不说，先吃，这样就没有势利感，事不成就喝酒，也不伤面子。以公共正式的方式只谈正事，中国人觉得太紧张。”这是零点调查董事长袁岳对《瞭望东方周刊》记者所说的一段经典话。

总体来讲，根据应酬的目的不同，饭局宴请也会各有特点。

1. 谈判饭局，险象环生

如今，很多谈判也已经搬到了饭桌上进行。这类饭局，往往开始是风平浪静，寒暄过后，便风云突变。饭局中双方为了争取自己所在方的利益，往往会把对方说得可有可无，而把己方说得不可或缺，使自己处于谈判的上风，掌控饭局的主动。期间，酒菜便成为缓和气氛的工具，为了防止谈判僵持，聪明的饭局谈判者都会在争论比较激烈的时候站出来提议大家干上一杯，缓和一下情绪再继续讨论，这也正是谈判事项选在饭局上进行的一个重要原因。

这类饭局的参加者一般都是酒中高手，酒桌之上你来我往，几乎都是千杯不醉的架势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

即使谈判结束，也还是不能放松，生怕自己出丑。

2. 讨债饭局，暗自较劲

2006 年 7 月，《现代快报》报道了一则“债主为讨债设饭局暗中录音取证”的新闻。讲的是某债主为了讨债，找到重要证人摆下饭局，并在饭局中悄悄录下关键的证据。凭着这个证据，南京溧水人宗冷勋他打赢了官司。

如今，就是有一种饭局，专为讨债而设。但在这种饭局中，债主并不一定完全靠悄悄录音等方式搜集证据，然后通过法庭解决赴宴双方的债务问题。还可以通过饭局，多干几杯，联络好感情，畅谈哥们义气，从而让对方心情愉悦地还债。相关人士指出，这样或诡异或残酷的饭局每天都在上演着，房间里高朋满座，桌子上觥筹交错，私下却是暗自较劲。“饭”和“局”，有些就是一而二、二而一的关系。

3. 联谊饭局，宾主尽欢

联谊这个话题想必大家都不陌生了。一般的政府、企业或社会团体的联谊筵席是比较经济的，并不奢侈浪费。饭局开始，双方领导或负责人各自进行了一番讲话。讲话结束，便全体起立端杯。第一杯饮尽，主菜也便上来了。然后饭局才算正式开始，觥筹交错，气氛活跃，敬酒与撞杯之声不绝于耳。饭桌上通常会形成几大阵营，每个阵营都有各自的目标，阵营中的每个人心里也都有一个大概的计划：该敬谁，该说些什么话，该谈些什么，不能说什么话，该给谁做个人情，等等。

这样的饭局，多数是宾主尽兴而归。因为其目的单纯，就是吃饭、联谊、娱乐。此外，男女的恋爱也可归入此类，但花样就不如上述饭局多了。

4. 社交饭局，你来我往人情顺畅

社交应酬中，几乎随便都可以饭局开场。单位的饭局，同事之间是为了互相照顾工作，上级请下级是为了维持稳定、鼓舞士气，下级请上级是为了升职、涨工资、部门调动。朋友之间的饭局，为了拉近感情，增进友谊，还个人情，或是保持联系，都可以通过饭局来实现。当然，有时也会单纯为了说错某句话而道歉，也可在饭局上进行。商务饭局更不用说了，业务往来、项目协商等，同样可以以饭局的形式进行。

总之，应酬无处不在，懂得应酬，将给你的交往增添一抹亮色，使你社会中生存得如鱼得水。

找个好理由，勾起对方的胃，打开应酬的门

宴请是求人最常用的一种手段，恰当的宴请可以为成功社交提供条件、奠定基础。

刘强是刚毕业的大学生，初入职场的他和办公室里元老级的同事总有些不合拍，连科长都说他有些木讷。办公室里的同事总能找到理由请客，科长也时不时欣然前往。而刘强更加被孤立，虽然他也在寻找请客的理由，以期拉近和大家的关系。

刘强没有女朋友，生日也还有半年多的时间，他实在找不到可以宴请大家的理由，又怕落个马屁精的雅号。这天，刘强在路边的饭厅吃午餐，看到对面有个福利彩票销售点，很多人排着队在买彩票。马林灵光一闪，顿时想到一个好办法。

从那天，刘强开始买彩票，还有意无意将买来的彩票遗忘在办公桌上。刘强买彩票的消息，在同事间不胫而走。还没等大家把这个消息炒成办公室最热门话题，刘强一天早上郑重地宣布自己获得 20000 元的一个奖。下班了，同事和科长被请进了饭店，酒足饭饱后，刘强从大家的眼神里看到了认可和友好的神情。

从此以后，他也渐渐融入了办公室这个大集体，上司和同事对他伸出帮助之手。就连他以后结婚分房的事，也是科长和同事鼎力相助的结果。而这一切要谢就得谢那次虚拟的“中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

奖”啦。

可见，宴请别人一定要找个好理由，理由找好了，勾起了对方的胃，才能让对方欣然赴宴，从而打开了应酬的大门，你的事情自然也就有希望了。

一般来说，宴请要根据办事的性质、对象而采取不同的方式发出邀请。如大多数学者、专家、领导等，工作忙、时间紧，对他们最好提前相约，以便他们做好工作调整、时间安排；如对某团体的要人，公开邀请，甚至借助传播媒介，既能体现公正无私、光明磊落，又利于引起关注、促进宣传、扩大影响。

对别人发出邀请，或者采用开门见山式，例如，当你想邀请上级领导吃饭时，就可以直接说："请问徐经理吗？我们现在在某某酒楼吃饭，过来认识几个朋友吧，我们等你来啊。"这种方式既显示出了关系的亲近，活跃气氛，又能使求人办事变得很自然。

或者采用借花献佛式，例如："陈工！今天获奖名单公布了，我中奖了！走吧，我们去庆祝庆祝！"然后在酒宴上再提自己求他所办之事，那个时候他的酒都喝了，哪好意思不帮你？

或采用喧宾夺主式，例如："哦！你中午没有时间啊？没有关系，这样吧，下午我去订个位置，然后晚上你带上你的家人，我们一起去吃怎样啊？晚上我给你电话哦！"这样发出去的邀请，别人就很难再有借口推辞了。你也就有了接近对方，求其办事的机会。

如今，请客吃饭在很大程度上已失去了原来意义，变成了一种排场，一种面子，一种投资，一种手段。因此，有人戏言："做事情离不开请客吃饭。"也许人们正是发现了请客吃饭是一种十分体面而又毫无风险的"创收手段"，所以请客的理由越来越多，五花八门。比如生日、乔迁、工作调动、开业典礼等都要请客，单是在孩子身上就有满月、百天、抓周、生日、上大学等多次请客的机会。甚至在求人办事时，也会找出好多理由宴请别人。

所以，要想把事办成，就要找一个好理由宴请所求之人。

宴请"风水学"，选择地点有门道

稍有经验的职场人都知道，一次成功的宴请，不仅要找到合适的理由让对方赴宴，更要选对合适的宴请地点，这样既可以勾起被邀请者的兴致，又可以让大家在愉悦的环境中享受宴请。

与人应酬之前，我们必须好好研究一下这种特定的"地理学"。通常，选择宴请的地点，要根据主人意愿、邀请的对象、活动性质、规模大小及形式、商谈的内容等因素来确定。一场宴会，你所宴请的对象可能不止一个两个，要想让一种宴会环境满足所有与宴者的心理要求是很难的，这就要求我们在尽量满足大多数与宴者的客观要求的同时，侧重迎合其中少数特殊人物的心理要求。很显然，这些特殊人物对你办事情要有非常大的帮助才行。当主宾的地位、身份、影响高于主人时，以主宾为主。当主宾的身份、地位低于主人时，则要以主人为主。这在一些部门和单位领导宴请时，也如此。

为了表示主人对客人的敬重，宴请可选在传统名店或星级饭店，甚至专选四星级、五星级饭店中进行；为了显示主人的热情和主客之间亲密无间的情谊，有的宴请要安排在主人家里；为了尊重少数民族客人的民族习惯，有的宴请在清真饭店中摆席。邀请世界财富500强的跨国大公司的总裁吃早餐，当然不能安排到街边的早点铺，甚至普通的酒店，甚至五星级酒店的大堂餐厅也不行。一般五星级酒店都有行政楼层，行政楼层都会有单独的餐厅、酒廊或会议室，安排在行政楼层的这些地方，既隐秘又安静，服务也远比在大餐厅里好。

同时，确定宴请地点时还应注意以下问题：

一是询问你的客人是否有某些饮食方面的偏好，比如是否属于素食主义者或者是否爱吃鱼等，事前确保你选择的饭店符合客人的口味。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二是选择大家都喜欢的地点就餐，让聚会中的每个人都有宾至如归的感觉是很重要的。

三是请熟悉的人去不熟悉的饭店，请不熟悉的人去熟悉的饭店。对熟人可以请去以前没去过的饭店尝尝鲜、探探路等；而请不熟悉的和重要的客人要求对整个点菜服务质量等了然于胸，最好去熟悉的饭店。

四是在确定宴请地点时，还要考虑周边环境、卫生、设施和交通状况等问题。

总之，选择应酬的场合是十分重要的，但并非一成不变，只要选择一个“双方都适宜的地方”，不论是办公室，还是酒楼、茶艺馆，都可以达到应酬的目的。

摸清主角，点菜如同“点秋香”

宴请应酬中，点菜是摆在众人面前一道严峻的选择题。如果菜点安排太少，会怠慢客人；反之安排太多，则会造成浪费，引起他人误解。所以，点菜是一个人饮食文化修养的集中表现，是一项复杂的工作，值得大家探讨。

作为请客者，若时间允许，应等客人到齐之后，将菜单供客人传阅，并请他们来点菜。当然，如果是公务宴请，要控制预算，你最重要的是要多做饭前功课，选择合适档次的请客地点非常重要。如果由你来埋单，客人也不太好意思点菜，都会让你来做主。

如果你的上司也在宴席上，千万不要因为尊重他，或是认为他应酬经验丰富，酒席吃得多，而让他来点菜，除非是他主动要求，否则，他会觉得不够体面。

如果你是作为赴宴者出现在宴席上，在点菜时，不应该太过主动，而要让主人来点菜。如果对方盛情要求，你可以点一个不太贵、又不是大家忌口的菜，最好征询一下同桌人的意见，特别是问一下“有没有哪些是不吃的”或是“比较喜欢吃什么”，要让大家有被照顾到的感觉。点菜后，可以请示“我点了菜，不知道是否合几位的口味”，“要不要再来点其他什么”，等等。

点菜水平的高低直接影响进餐的心情和氛围，在点菜时一定要心中有数，牢记以下 3 条原则：

一是一定要看人员组成，人均一菜是比较通用的原则。如果是男士较多的餐会可适当加量。同时，要看菜肴组合。一般来说，一桌菜最好是有荤有素，有冷有热，尽量做到全面。如果桌上男士多，可多点些荤食，如果女士较多，则可多点几道清淡的蔬菜。

二是若是普通的商务宴请，可以节俭些。如果这次宴请的对象是比较关键的人物，则要点上几个够分量、拿得出手的菜。

三是点菜前要对价格了解清楚，点菜时不应该再问服务员菜肴的价格，或是讨价还价，这样会让你在对方面前显得有点小家子气，而且被请者也会觉得不自在。

中餐宴席菜肴上桌的顺序，各地不完全相同，但一般普遍依循下列 6 项原则：即先冷盘后热炒；先菜肴后点心；先炒后烧；先咸后甜；先味道清淡鲜美，后味道油腻浓烈；好的菜肴先上，普通的后上。而且，点菜也要遵循这个顺序。

此外，一般来说，入席后主人要先请主要客人点菜，其余的客人也要一一让到。客人往往不好意思点名贵的菜肴，于是，客人点完菜之后，全靠主人布局了。但在参加大型宴会时，菜肴是由主人事先安排好的。

结尾应酬好，钓条长线大鱼

俗话说，“编筐编篓，重在收口”。宴会也不例外。宴会虽然结束了，但这并不意味着你就可以完全放松下来了，你还需要做好很多细节性的事情，才能让你的好形象留在宴请对象

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心里。有很多人就是因为不重视宴会结束时的几个小细节，因此使得自己之前费尽心思保持的好形象瞬间崩溃。

那么，宴会结束时应该注意哪些细节呢？

1. 宴会结束的时间

一般说来，当主人把餐巾放在桌子上或者从餐桌旁站起身来，即表明宴会结束。只有看到这种信号以后，宾客才可以把自己的餐巾放下，站起身来。

正餐之后的酒会的告辞时间按常识而定，如果酒会不是在周末举行，那就意味着告辞时间应在晚间十一时至午夜之间。若是周末，则可晚一些。除非客人是主人的亲密朋友，否则一般都不应在酒会的最后阶段还坐在那里。

2. 离席的先后顺序

当宴会结束，离开餐桌时，不应把坐椅拉开就走，而应把椅子再挪回原处。男士应该帮助身边的女士移开坐椅，然后再把坐椅放回餐桌边。要注意，有些餐厅比较拥挤，贸然起身，或使手提包、衣服等掉落在地上，或是碰到人，打翻茶水、菜肴，失礼又尴尬！离席时让身份高者、年长者和女士先走，贵宾一般是第一位告辞的人。

3. 热情话别

当宾客离去时，宴会主人应像迎接宾客一样地站在门口与他们一一握别。当宾客成群离去时，也应送至门口，挥手互道晚安，并应致意说：“非常感谢各位的光临，真谢谢你们把宴会的气氛维持得这样好。”不要以时间过早挽留客人，如果是星期天晚上，你尤其不宜说：“现在还早得很，你绝不能这么早走，太不给我面子了！”要知道多数人次晨都要早起。对于迟迟还不离去的客人，他们明显地热爱这气氛，这时你可停止斟酒或停止供糖果瓜子等，以此暗示客人该是离去的时候了。

此外，有的主人为每位出席者备有一份小纪念品。宴会结束时，主人招呼客人带上。不过，除主人特别示意作为纪念品的东西外，各种招待品，包括糖果、水果、香烟等都不能拿走。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

37

朋友多了路好走

多结交带“圈”的朋友，朋友会越处越多

多认识一些带“圈”的朋友，多认识一些朋友多的人。每个人的人脉网是不一样的，朋友的朋友也有可能成为你的朋友。这就如同数学的乘方，以这样的方式来建立人脉，速度是惊人的。

在生活中多认识一些带“圈”的朋友，主要有两个含义：一是多认识一些朋友多的人；二是尽量扩大交际圈。拓展人脉的关键就是认识更多的人。人们大多生活在一个既定的生活圈子内。如果你接触的是同一群人，你的成长是有限的；如果将自己局限在很小的社团内，只会让你觉得枯燥无味、沉闷寂寞。所以，多结交新朋友，参加新的社区活动，扩大你的社交圈，就可以让你结交各个阶层的朋友，不但让你的生活多姿多彩，而且能扩大你的视野与见识。这是一种非常好的精神食粮。

如果你能够不断扩大你的生活圈子，你的交友层次也就会不断提升；如果你能够勇于尝试新的事物，你就能突破内心种种的困难和障碍。

你必须跨出自己的生活圈子，必须接触不同类型的人，因为不同类型的人会带给你不同的刺激，不同的刺激会带给你不同的创意和灵感，让你在你的领域里能够占有更大的优势。

结交朋友的前提是培养自己，提升自己的气质，改善自己的交际。如果你希望获得一个超人气的人脉圈子，那么照着以下建议去做，你会有意想不到的收获。

1. 培养受欢迎的性格

俗话说：“千人千面，各人各性。”有一种人尽管有很高的社交要求，他们仍然会觉得和别人交际来往会让他们心神不宁，带给自己莫名的紧张。锻炼自己的“耐性”可以让自己在人际交往上得到长足的改善。

2. 乐于结交朋友

采取主动的姿态参与各种社交活动是拓展交际圈的一个必然途径。我们可以选择一个社团，加入一个集邮社、一个健身俱乐部，等等。最常见的方式是，旅途中，我们必须学会和陌生人相处。所以我们要乐于结交朋友。无论何时何地，如果有人想主动结识你，绝不要当场立刻拒绝，而应是马上做出友善的回应，向对方展示你的友善和真诚。永远记住，多善待

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个希望结识你的人，你就多增加一份人脉，并可能因此多得一次事业良机。

3. 以开放的心态容纳朋友

开放的心态要求你要勇于听取朋友们的意见和批评。只有善于吸收意见的人，才能成长得最快。如果你想有更多更好的朋友，就应该养成开放宽容的心态。我们建设人脉的目的之一就是为自己增加发展的外力，能够为自己提意见的朋友是世界上最珍贵的朋友。处处寻找朋友，寻找朋友们的建议，才是理性和成熟的表现。

4. 利用身边的朋友介绍扩大你的交际圈

带圈子来的人和不带圈子来的人的附加价值是不一样的，我们知道在人脉网中，朋友的介绍相当于信用担保，朋友要把你介绍给其他人，就意味着朋友是为他作担保。基于这一点，你可以请你的朋友介绍他的朋友给你认识。就像我们做客户服务一样，如果你的新客户是一个强有力的老客户介绍的，这位新客户一下子就会接受你或你的服务。

你会发现这样积累人脉资源的成本是最低的，你不需要花更多的时间去做介绍，你不需要花更多的时间去请客吃饭，这些都省下来了。

我们思考问题通常只站在自己的角度，再好的个人，其实都有自私的一面，这是因为单个人总是有偏差和缺陷。所以，认识一些带圈的朋友很重要的一点，就是可以弥补我们个人在社会关系中的不足。

要认识一些带圈的朋友，首先必须假定一个前提，我们所拥有的人脉资源如同做生意，也是一种社会交换。我们跟朋友之间互相往来，是因为我们通过这种往来可以弥补各自需要。

曾有人总结出一条人脉资源的黄金法则，那就是“你希望别人怎样对你，你就以怎样的方式对别人”。要获得朋友圈里的资源，你就要舍得奉献自己圈里的资源。

结交几个“忘年知己”，友谊路上多份力

培根就曾这样论述过：“青年的性格如同一匹不羁的野马，藐视既往，目空一切，好走极端，勇于改革而不去估量实际的条件和可能性，结果常常因浮躁而冒险，老年人则比较沉稳。最好的办法是把两者的特点结合起来。”这样，年轻人就可以从老年人身上学到坚定的志向、丰富的经验、深远的谋略和深沉的感情。而且，老年人丰厚的人际关系资源，可以为年轻人提供广泛的门路。

罗曼·罗兰23岁时在罗马同70岁的梅森堡相识，后来梅森堡在她的一本书中对这段忘年交做了深情的描述：“要知道，在垂暮之年，最大的满足莫过于在青年心灵中发现和你一样向理想、向更高目标的突进，对低级庸俗趣味的蔑视……多亏这位青年的来临，两年来我同他进行最高水平的精神交流，通过这样不断地激励，我又获得了思想的青春和对一切美好事物的强烈兴趣……”

这就是我们常说的忘年之交。它一方面是一种心灵相通，另一方面也具有现实的意义。往往老年人非常喜欢与人交往，获得尊重，同时，老年人也希望通过帮助别人来获得自我价值的体现。

崔明明一人独自来到北京，到北京大学作家班学习。通过上课，认识了一位老教授，通过彼此的老乡关系慢慢熟起来。崔明明独特而新颖的思路吸引了老教授，他们成为忘年交。等到作家班结束后，老教授通过关系将他介绍到了一家效益好的出版社。从此，崔明明打开了社会关系，也在北京站稳了脚跟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通过忘年交这种方式，我们也可以结识到优势互补的朋友。

很简单，年轻人有年轻人的优势，而老年人则有老年人的优势。年轻人有激情、有创造性，而老年人有经验、有方法。年轻人要想在事业上获得迅速发展肯定离不开老年人的提携和帮助。然而，由于年轻人与中老年人在思想、感情、思维方法和心理品质上存在较大差异，因此，年轻人与老年人在交往方面容易产生“代沟”。

但是我们不能因为这种代沟的存在而阻断与老年人的交往，这种代沟是必须要填平的。因为任何社会阶段都要靠各个年龄层次的人的相互作用来发展，这种作用既有选择性的继承，也有创造性的发挥和扬弃。加强年轻人与老年人之间的交流与沟通，对双方乃至对整个社会的发展都具有十分重要的意义。

要加强两方面之间的沟通，年轻人必须客观地、辩证地认识老年人与年轻人各自的长短优劣之处，看到这种沟通对双方不同的互补功能。

所以，朋友之间的交往并不局限于同时代、同年龄段的人，这些人相对来讲更加与你接近，但是，与你的前辈相处时，你会发现他们更加能够吸引你。虽然存在代沟，但是一旦形成忘年交，就会发出耀眼的光芒。

第一个五分钟攀谈法，让陌生人轻松变朋友

人们第一次相遇，需要多少时间决定他们能否成为朋友？美国伦纳得·朱尼博士在所著的一本书中说：“交际的点，就在于他们相互接触的第一个五分钟。”朱尼博士认为：人们接触的第一个五分钟主要是交谈。在交谈中，你要对所接触的对象谈的任何事情都感兴趣。无论他从事什么职业，讲什么语言，以什么样的方式，对他说的话都要耐心倾听。如果你这样做了，你会觉得整个世界充满无比的情趣，你将交到无数的朋友。

而许多人同陌生人说话都会感到拘谨。建议你先考虑一个问题，为什么你跟老朋友谈话不会感到困难？很简单，因为你们相当熟悉。相互了解的人在一起，就会感到自然协调。而对陌生人却一无所知，特别是进入了充满陌生人的环境，有些人甚至怀有不自在和恐惧的心理。你要设法把陌生人变成老朋友，首先要在心目中建立一种乐于与人交朋友的愿望，心里有这种要求，才能有行动。

以到一个陌生人家去拜访为例：如果有条件，首先应当对要拜访的客人作些了解，探知对方一些情况，关于他的职业、兴趣、性格之类。

当你走进陌生人住所时，你可凭借你的观察力，看看墙上挂的是什么？国画、摄影作品、乐器……都可以推断主人的兴趣所在，甚至室内某些物品会牵引起一段故事。如果你把它当做一个线索，就可以由浅入深地了解主人心灵的某个侧面。当你抓到一些线索后，就不难找到开场白。

如果你不是要见一个陌生人，而是参加一个充满陌生人的聚会，观察也是必不可少的。你不妨先坐在一旁，耳听眼看，根据了解的情况，决定你可以接近的对象，一旦选定，不妨走上前去向他作自我介绍，特别对那些同你一样，在聚会中没有熟人的陌生者，你的主动行为是会受到欢迎的。

应当注意的是，有些人你虽然不喜欢，但必须学会与他们谈话。当然，人都有以自我兴趣为中心的习惯，如果你对自己不感兴趣的人不瞥一眼，一句话都不说，恐怕也不是件好事。别人会认为你很骄傲，甚至有些人会把这种冷落当做侮辱，从而产生隔阂。和自己不喜欢的人谈话时，第一要有礼貌；第二不要谈论有关双方私人的事，这是为了使双方自然地保持适当的距离，一旦你愿意和他结交，就要一步一步设法缩小这种距离，使双方容易接近。

在你决定和某个陌生人谈话时，不妨先介绍自己，给对方一个接近的线索，你不一定先介绍自己的姓名，因为这样人家可能会感到唐突。不妨先说说自己的工作单位，也可问问对方的工作单位。一般情况，你先说说自己的情况，人家也会相应告诉你他的有关情况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接着，你可以问一些有关他本人的而又不属于秘密的问题。对方有一定年纪的，你可以向他问子女在哪里读书，也可以问问对方单位一般的业务情况。对方谈了之后，你也应该顺便谈谈自己的相应情况，才能达到交流的目的。

和陌生人谈话，要比对老朋友更加留心对方的谈话，因为你对他所知有限，更应当重视已经得到的任何线索。此外，他的声调、眼神和回答问题的方式，都可以揣摩一下，以决定下一步是否能纵深发展。

有人认为见面谈谈天气是无聊的事。其实，这要具体问题具体分析。如果一个人说："这几天的雨下得真好，否则田里的稻苗就旱死了。"而另一个则说："这几天的雨下得真糟，我们的旅行计划全给泡汤了。"你不是也可以从这两句话中分析两人的兴趣、性格吗？退一步说，光是敷衍性的话，在熟人中意义不大，但对与陌生人的交往还是有作用的。

如遇到那种比你更羞怯的人，你更应该跟他先谈些无关紧要的事，让他心情放松，以激起他谈话的兴趣。和陌生人谈话的开场白结束之后，特别要注意话题的选择。那些容易引起争论的话题，要尽量避免，为此当你选择某种话题时，要特别留心对方的眼神和小动作，一发现对方厌倦、冷淡的情绪时，应立即转换话题。

在与人聚会时，常常会碰到请教姓名的事，"请问你尊姓大名？"。你要牢牢记住对方的姓名，对方说出姓名之后，你应立即用这个名字来称呼他，当你碰到一个可能已经忘记了的人，你可以表示抱歉，"对不起，不知怎么称呼您？"也可以说半句"您是……"，"我们好像……"，意思是想请对方主动补充回答，如果对方老练他会自然地接下去。

顺利地与陌生人开始攀谈，给人一个好印象，积累人脉资源为你所用。学会和陌生人攀谈，谁都可能成为你的朋友。

看住朋友的面子，就是看住自己的面子

自尊在中国人的字典里被解释为"面子"。我们在人际圈中经常能听到这样的话"给哥们儿个面子……""看在 ××× 的面子上就这么办吧……"足见，"面子"在中国人心中多么重要。

一般来说，我们每个人对于"面子"往往都存不容侵犯的保护意识，因此，一旦个人的"面子"遭受侵犯或攻击时，即使对方过后表示歉意，恐怕也已无法弥补双方已损伤的关系。相反的，如果你能顾及对方的"面子"，处处为对方的"面子"着想，那么，对方必然会因此对你表示友好与感谢。朋友之间亦是如此。

举例来说，当一堆朋友正在围桌谈笑时，有一个人讲了一个笑话，结果使得全场捧腹大笑，气氛十分欢乐。然而，在这些笑声还未平息之际，突然有另一个人说道："这的确是一则有趣的笑话，不过我在上个月的某本杂志中早就看过了。"或许这人的目的在于表现其优越的意识感，但他所获得的真正评价是什么呢？而那个当初说笑话的人，此时的感受又如何呢？你可以体会得到。

人人都有自尊，人人都爱面子。我们一旦投入社交，无论他的地位、职务多高，成就多大，无不关心外界对自己的评价。由于来自外界评价的性质、强度和方式不同，人们会相应地做出不同反应，并对交际过程及其结果产生积极或消极的影响。通常的规律是：尊之则悦，不尊则衰。换言之，当得到肯定的评价时，人们的自尊心理得到满足，便会产生一种成功的情绪体验，表现出欢愉乐观和兴奋激动的心情，进而"投桃报李"，对满足自己自尊欲望的人产生好感和亲近力，采取积极的合作态度，交际必然向成功的方向发展。反之，当人们不受尊重，受到不公正的评价时，便会产生失落感、不满和愤怒情绪，进而出现对抗姿态，使交际陷入危机。

与其伤朋友的面子，不如给他面子。有时候你知道你朋友的做法是错误的，直接提建议可能会伤害到彼此的感情，不如就采取迂回的方式对他说："虽然你有你的生活方式，可是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我觉得如果你这样做，会更好。”或者“这件事那样做是不对的，我相信你是不会那样做的，对不对？”

陈文进公司不到两年就坐上了部门经理的位置，但是有个别下属不服他，有的甚至公开和他作对，钱诚就是其中的一位，他们本来还是好朋友。自从陈文做了部门经理之后，钱诚就经常迟到，一周五天工作日，他甚至四天迟到。

按公司规定，迟到半小时就按旷工一天算，是要扣工资的。问题是，钱诚每次迟到都在半小时之内，所以无法按公司的规定进行处罚。陈文知道自己必须采取办法制止钱诚的这种行为，但又不能让矛盾加深。

陈文把钱诚叫到办公室：“你最近总是来的比较迟，是不是有什么困难？”

“没有，堵车又不是我能控制的事情，再说我并没有违反公司的规定呀。”

“我没别的意思，你不要多心。”陈文明显感觉到了对方的敌意。

“如果经理没什么事，我就出去做事了。”

“等等，钱诚你家住在体育馆附近吧。”

“是啊。”钱诚疑惑地看着对方。

“那正好，我家也在那个方向，以后你早上在体育馆东门等我，我开车上班可以顺便带你一起来公司。”

没想到陈文说的是这事，钱诚反而有些不好意思，喃喃地说：“不，不用了……你是经理，这样做不太合适。”

“没关系，我们是同事，帮这个忙是应该的。”

陈文的话让钱诚脸上突然觉得发烧，人家陈文虽然当了经理，还能平等地看待自己，而自己这种消极的行为，实在是不应该。事后，他们的朋友关系又“正常化”了。

学会维护他人的自尊心，你会得到越来越多的新朋友，老朋友对你的感情也会越来越深。这样你的友情网络会更加牢固。

有专家指出，维护别人的“面子”要从以下三个方面做起：尊重他的人格；让每一个人感到你重视他的存在；记住他人的名字。

总之，朋友是交出来的，关系是处出来的。想永远拥有友谊，就必须会看住朋友的面子，这也是在看住我们自己的面子。

穿朋友的鞋子，增进彼此交情

生活本来就充满矛盾，这是人与人之间产生误解和隔阂的根源，是通向友谊王国的“拦路虎”。与真心朋友交往就要给对方多一些理解，多站在别人的立场和角度来为他着想，这也就是所谓的“穿朋友的鞋子”。

学会穿朋友的鞋子，许多事不必说他就能心领神会，同样，朋友也会深知你心中的每一根琴弦和音调，在你刚刚弹出第一个音符的时候，他已经知道了整个乐曲的内容。

古人云：“同师曰朋，同志曰友。”《世说新语》里记载，管宁和华歆同席读书，同师教导，其朋友之情有多深厚，不得而知，但割席绝交是一件极其让人痛心的事。古代圣贤讲究君子安贫乐道，耻言富贵，管宁割席的缘由正是华歆有崇尚富贵之嫌。人们历来赞赏管宁的品节高尚，但从社交之道来看，管宁就因为一点点“富贵之嫌”，就无丝毫规劝，轻而易举地“废”掉了人生占重要地位的友谊吗？

其实，管宁对朋友似乎太苛刻了，他们之间缺乏正直的理解和体谅。实际上，人各有志，人各有异。朋友之间是一个个独立的个体。再者，世界也是绚丽多彩的，事物也是复杂多样的，因而人的思想和见解不可能统一在同一个水平线上。有人爱吃饭，有人爱吃菜；有人爱喝茶，有人爱喝咖啡；有人喜欢跳舞，有人喜欢武术。所以我们交友不一定得要求别人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

各个方面都完全符合自己，我们只要取其志同道合、情投意合这一两点，就可以与他结为朋友，最后发展为知己。

多站在对方的立场上看问题。这是成功学大师卡耐基曾总结出的一条重要的交际经验。因为人们在交流中，分歧总占多数。卡耐基希望缩短与对方沟通的时间，消除差异，提高会谈的效率，为此，他苦恼了好久。直到有人给他讲了一个故事——犯人的权利，他才从中领悟到这条交际原理。

某犯人被单独监禁。有一天，他忽然嗅到了一股万宝路香烟的香味。于是，他走过去，通过门上一个很小的缝隙口，看到门廊里有个卫兵深深地吸了一口烟，然后美滋滋地吐出来。这个囚犯很想要一支香烟，所以，他用手客气地敲了敲门。

卫兵慢慢地走过来，傲慢地喊："想要什么？"

囚犯回答说："对不起，请给我一支烟……就是你抽的那种：万宝路。"

卫兵错误地认为囚犯是没有权利的，所以，他用嘲弄的神态哼了一声，就转身走开了。

这个囚犯却不以为然。他认为自己有选择权，他愿意冒险检验一下自己的判断，所以他又敲了敲门。这回，他的态度是威严的，和前一次明显不同。

那个卫兵吐出一口烟雾，恼怒地转过头，问道："你又想要什么？"

囚犯回答道："对不起，请你在30秒之内把你的烟给我一支。不然，我就用头撞这混凝土墙，直到弄得自己血肉模糊，失去知觉为止。如果监狱当局把我从地板上弄起来，让我醒过来，我就发誓说这是你干的。当然，他们绝不会相信我。但是，想一想你必须出席每一次听证会，你必须向每一个听证委员证明你自己是无辜的；想一想你必须填写一式三份的报告；想一想你将卷入的事件吧——所有这些都只是因为你拒绝给我一支劣质的万宝路！就一支烟，我保证不再给你添麻烦了。"

最后，卫兵从小窗里塞给他一支烟。为什么呢？因为这个卫兵马上明白了事情的得失利弊。

这个囚犯看穿了卫兵的弱点，因此达成了自己的要求——获得一支香烟。

卡耐基通过这个故事想到自己：如果自己能站在对方的立场上看问题，不就可以知道他们在想什么、想得到什么、不想失去什么了吗？仅仅是转变了一下观念，学会站在对方的立场看问题，卡耐基就立刻获得了一种快乐——发现一种真理的快乐。

怎样做到善解人意呢？你必须保持对对方"同感"的理解，其实这也是一种说话技巧。

所谓"同感"就是对于对方所述，表示自己有类似的想法和经历。比如吴倩以十分认真的语调告诉她的好朋友李蓉，她想自杀。李蓉不是去问她为什么，也不板起脸孔说教一番，而是说"是啊，我曾经也有过同样的想法，记得是那天发生的一件事，使我看到了人为什么要勇敢地活下去……"结果吴倩就轻松地谈起了她的烦恼与苦闷。李蓉边听边点头，表示理解和关注。后来吴倩不但勇敢地活了下去，并且做出了成绩。她和那位善解人意的李蓉的友谊愈来愈深了。

要想达到与人情感沟通，就要注意对方。当对方对某一事物表露出一种情感倾向时，你就要对他所说的这件事表达同样的感受，而且激烈些，于是你们就谈到一起了。

真诚理解是友谊的纽带，是成为知己朋友的情感基础，我们不必把其看得过于高深。理解就在你的身旁，理解就在每天琐碎的日常生活当中，而我们能做的，只是在人际交往中，设身处地多为他人着想。

重视友谊，善用朋友

美国作家爱默生曾说："友谊是人生的调味品，也是人生的止痛药。"如果友谊一旦破坏了，连爱情也不能再使它恢复。所以我们一定要重视友谊，珍惜眼前人。而如何"利用"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好你的朋友则是友谊长久的一个关键因素，因为友谊虽说不是利益的结合，但相互的需要与帮助却是维系友谊的枢纽。

在越南有这样一个故事：

几发炮弹突然落在一个小村庄的一所由传教士创办的孤儿院。传教士和两名儿童当场被炸死，还有几名儿童受伤，其中有一个姑娘，大约8岁。

村里人立刻向附近的小镇要求紧急医护救援，这个小镇和美军有通讯联系。终于，美国海军的一名医生和护士带着救护用品赶到了。经过查看，这个小姑娘的伤最严重，如果不立刻抢救，她就会因为休克和流血过多而死去。

输血迫在眉睫，但得有一个与她血型相同的献血者。经过迅速验血表明，两名美国人都不具有她的血型，但几名未受伤的孤儿给她输血。

医生用掺和着英语的越南语，护士讲着仅相当于高中水平的法语，加上临时编出来的大量手势，竭力想让他们幼小而惊恐的听众知道如果他们不能补足这个小姑娘失去的血，她一定会死去。

他们询问是否有人愿意献血。一阵沉默做了回答。每个人都睁大了眼睛迷惑地望着他们。过了一会儿，一只小手缓慢而颤抖地举了起来，但忽然又放下了，然后又一次举起来。

“哦，谢谢你。”护士用法语说，“你叫什么名字？”

“恒。”小男孩很快躺在草垫上。他的胳膊被酒精擦拭以后，针扎进他的血管。

输血过程中，恒一动不动，一句话也不说。

过了一会儿，他忽然抽泣了一下，全身颤抖，并迅速用一只手捂住了脸。

“疼吗，恒？”医生问道。恒摇摇头，但一会儿，他又开始呜咽，并再一次试图用手掩盖他的痛苦。医生问他是否针刺痛了他，他又摇了摇头。

医疗队觉得有点不对头。就在此刻，一名越南护士赶来援助。她看见小男孩痛苦的样子，用极快的越语向他询问，听完他的回答，护士用轻柔的声音安慰他。顷刻之后，他停止了哭泣，用疑惑的目光看着那位越南护士。护士向他点点头，一种消除了顾虑与痛苦的释然表情立刻浮现在他的脸上。

越南护士轻声对两位美国人说：“他误会了你们的意思，以为自己就要死了。他认为你们让他把所有的鲜血都给那个小姑娘，以便让她活下来。”

“但是他为什么愿意这样做呢？”海军护士问。

这个越南护士转身问这个小男孩：“你为什么愿意这样做呢？”

小男孩只回答：“她是我的朋友。”

因为一句“她是我的朋友”，小男孩就不惜以自己的生命来换回自己的朋友，在未谙世事的童心里，友谊就是这么重要。就像印度作家泰戈尔所说：“我在哪里找到了朋友，我就在哪里重生。”

要有一个好人缘

可以说自从世界上出现人类以来，相互交往就一直存在，即使是病人，聚在一起也比独处要轻松，尤其是现代社会，与世隔绝，独处一室是非常不切实际的做法，人际关系就像是一盏灯，在人生的山穷水尽处，指引给你柳暗花明的又一村繁华。创造完美的人生就从铺好你的人脉开始……

张辉在一家公司做一名管理人员。在公司产品遭遇退货、赔款濒临倒闭，公司高层们急得团团转而又束手无策时，张辉站了出来，提供了一份调查报告，找出了问题的症结。

此举不仅一下子解决了公司的难题，还为公司赚了几百万。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因工作出色，张辉深受老总的重视，不久就成为全公司的一颗明星。凭着自己的智慧和胆略，他又为公司的产品打开国内市场，立下了汗马功劳，两年时间内为公司赚回几千万利润，成为公司举足轻重的人物。

张辉踌躇满志，以为销售部经理一职非他莫属。然而，他没有被提职。本来公司董事会要提拔他为公司主管销售的副总经理，却由于在提名时遭到人事部门的强烈反对而作罢，理由是各部门对他的负面反应太大，比如不懂人情世故，不和同事交往，骄傲自大……让这样一个不懂人际关系的人进入公司的决策层显然不太适宜。

销售部经理一职被别人担任了，他只好拱手交出自己创建、自己培养成熟的国内市场。这就好比自己亲手种下的果树上所结的果子被别人摘走一样，令他非常痛苦和不解。

他不明白，公司怎么能这样对待自己呢？自己到底错在哪里？后来，还是一个同情他的朋友为他破解了他的迷惑。

难怪那一次，他出去为公司办理业务，需要一批汇款，在紧要关头却迟迟不见公司的汇票，业务活动“泡汤”，令他很难堪。实际上是一个出纳员给他穿了一次小鞋。因为，平时他对这个出纳不巴结、不献媚、不送小礼品，也就是说没有把她放在眼里。

还有一次他在外办事，需要公司派人来协助，却不料人还没有到，马上又把人撤回来了，原来是一些资格较老的人觉得他很“狂妄”、“目中无人”，在工作上从不与他们交流……所以想尽办法拖他的后腿，让他的工作无法展开。

尽管张辉工作业绩辉煌，但他忽视了人际关系的重要性。那些他不熟悉的、不放在眼里的小人物，在关键时刻照样会坏他的大事，阻碍他在公司的发展和成功。在无可奈何的情况下，他只好伤心地离开了公司。

许多杰出的人士，之所以被能力不如自己的人击垮就是因为没有经营好自己的人际关系，被一些非能力因素打败。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

38

人在江湖漂，小心“朋友”刀

走过同样的路，未必是同路人

《琵琶行》中白居易的一句“同是天涯沦落人，相逢何必曾相识”名动天下，仿佛他与琵琶女的情感在明白彼此境况相近的那一瞬间，一下子拉近了许多。这就是所谓的“共鸣”，那些曾经有过共同经历的人，更容易互相靠近，也更容易成为朋友。

从心理学的角度讲，人与人之间共同拥有同样的体验或秘密，能加强彼此的关系，更能强化亲密和信赖的程度。人所共有的体验愈是特别，愈能让当事人拥有同伴意识。譬如“战友”这个词，对于某个时代或者某个特定环境的人而言，是会有他人所不能体会的特殊感情，只要说一句“我也是某某部队的”，就可让初见面的对方倍加信任，因为它确实能让人回忆起战场上或某次抢险中战友们同在生死线上浴血奋战的情形。又如许多人都认为同学的友谊是最真诚的，走出校门踏进社会之后，如果初次见面的人得知彼此是校友、学友，都会产生一种莫名其妙的亲切感，因为昔日美好的校园生活能让人回忆起当初的浪漫、纯真，由于怀念过去而认同了面前的人。

但有心机的人，不会被曾经的共同而蒙蔽，或许共同的经历可能产生共同的个性，却也并非绝对。毕竟，相同的人生经历不能证明一个人的品质，相反，我们倒要提防那些用相同经历来与我们套近乎的人。

刘先生曾参加过对越自卫反击战，退伍后到一家外贸公司工作，凭着自己的勤奋好学，没过几年便成为业务骨干。后来，他辞职创办了一家公司，凭着自己的经验和战场上那种奋勇拼搏的精神，他在商场上证明了自己的价值，拥有几百万的固定资产。1995 年，刘先生的一个老客户（也是一家公司）要搞融资租赁，请求刘先生提供担保。刘先生做事严谨，对生意上的事一向以稳重著称，尽管是老客户，他也按照惯例审查该客户与租赁公司的合同以及该客户的营运状况，审查后觉得并没有什么把握，准备婉言回绝。

一天，该客户又派了公司的一名业务主管人员前来商讨此事。初次见面，两个人互相介绍，刘先生得知该人姓胡，胡某忽然说：“我觉得你的名字很耳熟，你是不是某某部队的？”刘先生道出了自己曾在某部队当兵，并参加过自卫反击战，胡高兴地叫起来：“哎呀，你是一班的，我是二班的，我说怎么觉得眼熟呢！”话题一发不可收拾，两人似

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

乎又回到了那炮声隆隆、硝烟弥漫的战场，刘先生也回忆起胡某曾是一次战役中的突击队员，作战勇敢，还曾负过伤。两人越谈越投机，俨然又恢复了当战士时的豪爽，于是刘请客，边吃边聊。

渐渐谈起担保的事，胡某向刘先生解释了一些他认为有疑问的地方，并保证该公司的信誉绝对没问题，资金只是暂时周转不过来，绝对不会连累对方的。刘先生正处在兴奋之中，对胡某的话深信不疑，也未做进一步核查，就在担保合同上签了字。其实，胡某所在公司已经资不抵债，签订这个合同，就是为了骗刘先生公司的钱。而胡某所在公司财产已所剩无几，根本无法追偿。

刘先生悔恨不已，一个“战友”毁了他十几年的苦心经营。战友本是伟大而崇高的字眼，尤其是经过战火洗礼的战友之情非同一般，应该是始终不渝、终生难忘，是仁义道德的最高表现。不料，胡某竟利用这种战友之情，为自己下了套，毁掉了自己长久以来的努力与付出，这种人何能论友情？

由此不难总结出：即使真正一同经历过某些事情的人，也未必都是值得信赖的。如果你以为原来的朋友就永远是朋友。那就错了，只有两人没有利益冲突的时候，那时才能成为朋友。没有利益可取的时候，很少有人会真正牺牲自己去为你两肋插刀的。所以才会在特定环境、特定时间保有某种比较纯洁的关系。可一旦特定的环境和条件消失，友谊的纯洁就只能永远封存在心中了。

渴望友情，渴望理解与支持，是人的天性。也正是因为大千世界的诱惑太多，人们自己大多很难不为金钱、地位所动，所以才更渴望或者说希望别人也能不为所动。正因为纯真的友情几乎成了奢侈品，所以人们更希望能得到它，甚至有意自己美化某种关系，并升华为友谊，从而轻易地相信它。最典型的是同学关系、战友关系等。

无论眼前面对的是一个曾经与自己有过多少共同经历的人，都需留个心眼，毕竟那些共同的过去无法代表现在，也无法代表他的真诚，冷静客观地面对才不致稀里糊涂地沦为别人利用的工具。

正如法国批判现实主义作家巴尔扎克所说：“没有弄清对方的底细，决不能掏出你的心来。”经历是财富，不同时段的经历造就不同的财富。即便是有过相同经历的人，也只有拥有某一种共同的财富而已，并不代表整个人生的财富相同。

把握自己的“定盘星”，莫被别人当枪使

虚假的朋友总是善于抓住各种机会挑拨离间，如果不加思考，而是想当然地轻信，很容易被他们利用，成为他们获取利益的工具。

因此，在朋友的圈子里，也不要随便听从别人的话，小心被人当枪使。

烈日炎炎，森林里的动物们都渴得四处找水喝。一只狐狸好不容易找到一眼清泉，正想饮个痛快，不料来了一头狮子，蛮横地把它赶跑了。

狐狸愤愤不已，一边走一边不甘心地回头看。忽然，它看见不远处有一头野猪，顿时有了主意。它立即迎上去对野猪说：“野猪大哥，你也想喝水吗？前面正好有一眼清泉，可惜被狮子霸占了，它宣布清泉归它所有，谁也不准饮用！”

早已干渴难忍的野猪一听就火了，“蹭蹭”几下冲到狮子面前，大声嚷道：“狮子，别以为自己是兽王，就可以蛮不讲理，这清泉属于大家，我有权利喝点儿水。”狮子大怒：“住口！本大王的清泉，谁也别想喝！”

狮子见野猪竟敢不买自己的账，便走上前去，蛮横地把野猪推开，不让它喝水。野猪顿时火冒三丈，誓死要保卫自己的尊严，猛地向狮子冲过去，于是两个便扭打在一起。

可是，天气这么热，待着不动还热得让人受不了呢，更何况它们打得这么凶？不一会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

儿，它俩便气喘吁吁，于是决定休息一会儿再继续战斗。

这时，站在不远处的狐狸却一个劲儿地煽风点火：“野猪大哥，加油呀！争口气，好好教训教训它！”受到鼓舞的野猪又站起来和狮子又扭打成一团……

最后，狮子和野猪连爬起来的力气都没有了，而狐狸则趁机在清泉边饮了个够。

狐狸利用了野猪的头脑简单和急于喝水的心理，极力挑拨它和狮子的关系。憨厚的野猪没有看透狐狸的诡计，糊里糊涂地与错误的敌人进行了一场错误的战争。野猪这杆枪被工于心计的狐狸使了个痛快，最后却连口水也没喝上。对于野猪，我们也只能是哀其不幸，怒气不醒。

社会就像一座大森林，每天上演着残酷的生存竞争游戏，有些虚假朋友工于心计，为了达到某种目的，常常精心设下圈套，唆使别人出头露面去替他办事，自己则躲在一边坐收渔利。对此，你如果头脑简单，盲目听从别人，为别人充当炮灰，成为其冲锋陷阵的工具。

玩弄心机的假朋友常常给我们玩一些假靶子的阴谋，用激烈的话语勾起我们对他人的仇恨，自己却躲在一边鼓掌，享受胜利的喜悦。不经过冷静思考，盲目听从他们的挑拨，很容易被他们当枪使。

客观而言，那些挑唆者的手段其实并不高明，上当受骗主要是因为我们没有冷静思考，盲目听从。所以，当自己受到他人的攻击、侮辱时，你一定要冷静下来，仔细地分析事情的来龙去脉，然后再做判断，特别是对某居心叵测的“朋友”传递的挑拨性信息，更要认真分析研究，因为很多事情并不像表面那样简单，背后往往有不可告人的目的。把握好自己的“定盘星”，才不会被人当枪使。

隐藏阿喀琉斯之踵，以防密友点中自己“死穴”

在希腊神话中，有这样一个意义深刻的故事：

阿喀琉斯是希腊神话中最伟大的英雄之一。他的母亲是一位女神，在他降生之初，女神为了使他长生不死，将他浸入冥河洗礼。阿喀琉斯从此刀枪不入，百毒不侵，只有一点除外——他的脚后跟被提在女神手里，未能浸入冥河，于是脚后跟就成了这位英雄的唯一弱点。

在漫长的特洛亚战争中，阿喀琉斯一直是希腊人最勇敢的将领。

但是，再强大的英雄也有弱点。在十年战争快结束时，敌方的将领帕里斯在众神的示意下，抓住了阿喀琉斯的弱点，一箭射中他的脚后跟，阿喀琉斯最终不治而亡。

这就是至今流传在欧洲的谚语“阿喀琉斯之踵”的来历。任何一个强者都会有自己的致命伤，没有不死的战神，正是这个神话告诉人们的一个道理。

你和最要好的朋友彼此交往愉快，能互相取长补短，那么在一定时间内，你们还可以称为是真正的朋友。然而一旦在你们之间产生了利害冲突，就很难保证这段友谊不会变质，最恐怖的是，若密友从你背后用力一击，可能是最致命的，因为在那些亲密接触的日子里，他们早就掌握了你的“阿喀琉斯之踵”。

萧萧是一个开朗乐观、美丽大方的女孩，进大学的第一天，她就和宿舍的其他姐妹熟悉起来。即使是内向的小洁也无法拒绝她热情的微笑，两个性格截然不同的女孩很快成了无话不谈的好朋友。

萧萧漂亮、活泼，又多才多艺，她会打排球，还拉得一手小提琴，所以很快就成为学校里的风云人物。到大二的时候，萧萧当选了校学生会的文艺部部长，她很忙，忙着组织各种活动，忙得顾不上吃饭、睡觉，甚至是学习，因为小洁是她最好的朋友，所以很多事情她自然会想到请小洁帮忙。“小洁，今天中午帮我买一下饭啊！”“小洁，帮我复印一下这份笔记好吗？”一开始小洁都会毫无怨言地帮她做这些事，可是次数多了，敏感的小洁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

觉得自己俨然是萧萧的使唤丫头，因此当萧萧又喊她帮忙时，她冷着脸说："我是你的保姆啊？"萧萧诧异地看了她一眼："你没事儿吧？"也没放在心上，说完就去忙其他的事了。

在校园里，像萧萧这样的女生自然会得到许多男生的青睐，隔三差五就会有男生捧着鲜花或者各种零食来宿舍找她。她很大方，鲜花往宿舍桌上的大花瓶里一插，至于零食嘛，大家共享。她是好意，可小洁不知怎么就觉得她是在向大家炫耀，每次看到那些美丽的鲜花，小洁总会觉得心里堵得慌。

大二下学期的时候，学校里有两个去国外访问的学生名额，萧萧幸运地获得了其中的一个，在为她送行的班会上，小洁勉强地微笑着，内心却愤愤不平：同样是人，为什么她就这么幸运呢？

在那天晚上，小洁终于不能控制自己，她以萧萧高中同学的身份写了三封极尽编造之能事的匿名信，分别寄到学校、系里和学生会。由于平时萧萧说过很多自己的情况，她编造起来居然滴水不漏。信里的内容迅速传开了，校方信以为真，取消了萧萧的出国资格，老师、同学都用异样的目光注视着萧萧，她在人们心中成了卑鄙、欺骗的代名词，这对于一向自信、顺利的萧萧绝对是一个致命的打击。她日渐沉默和消瘦，几乎不和任何人说话，每天苍白着脸游荡在教室和宿舍之间，像一个没有灵魂的空壳。虽然后来证明匿名信中的内容全是谎言，萧萧还是选择了退学。她悄悄地办好了手续，悄悄地收拾好东西离去，没有向任何人告别。从匿名信中那些逼真的细节，她一眼就看出是谁的大作。与失去出国机会相比，被最好的朋友出卖让她受到更大的伤害。这件事在她心中留下了永远的阴影。

萧萧没有防人之心，将自己的所有信息都透露给小洁，如果她们一直是好朋友，这当然没有什么大碍，但是，如果她们成了博弈中的对手，那么后果便真的不堪设想了。

虽然自古就有"人之初，性本善。"然而，现实生活中在与人打交道时的确要谨慎小心，对朋友不妨多点戒心，才不至于在事情发生之后追悔莫及。

那么，具体什么样的朋友应该提防呢?

一是得了便宜还卖乖的。这种人的特点是占了你的便宜以后，还说你欠了他的。

二是无事生非的。这种人的特点是总说不腻别人的闲话，听风就是雨，跟狗仔队差不多。可以想象背过头去，你马上也会成为他的谈资。

三是当面一套，背后一套的。这种人是最可怕的，他永远不会对你表示出反感，也许某一天你的落魄正是拜他所赐。

四是言行不一致的。这种人的特点是说得到，做不到。与这种人交往不要抱有期望，他就算给了承诺，也永远不会履行诺言。

五是嫉妒心特别强的。这种人是埋藏在你身边的"定时炸弹"，起初还好，一旦你表现出了你的优秀和不凡，立刻便会点燃他心中的毒火。与这种人交朋友，等于把自己放在一个极其危险的境地。

六是易践踏别人自尊心的。这种人其实是最可悲的，他们为了掩饰自己的自卑心理，就拼命地用糟蹋别人的方式来提高自己的自信心。他们几乎永远不会说出赞美的话，言出必伤人。

做好"间谍"工作，与朋友安全地常来常往

动物园引进了两只狼，狼很小，园内一时找不到可以供幼狼生活的地方。一位饲养员提议将两只幼狼放到猴山饲养。动物园领导采纳了这一建议。猴子们见来了两个新面孔，一时不知所措，都不敢轻举妄动。刚开始，小狼总是摆出一副凶狠的样子，一声嚎叫，猴子们立刻躲到树上去。狼对着树上的猴子，瞪着两眼，一点办法也没有。猴王若有所思，派遣一只身手敏捷的大猴去"刺探"敌情，果然发现狼不会上树这个秘密。猴子们放下心来，它们开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

始挑逗狼，甚至故意惹怒狼，因为大家都知道，只要爬到树上就没事了。猴群公然与小狼抢夺食物，还有意跳到狼身上狠咬几口，然后一哄而散。狼与猴子相处时间长了，嚣张气焰一点也没有了，只有被动挨打的份儿。

猴子从怕狼到平视狼，再到欺负狼，就在于猴子掌握了一条最有价值的信息：狼不会上树，并充分利用这一点占尽优势，将可怕的敌人踩在脚下。

在现实中，知道你的对手是非常危险的人，利用间谍收集一些有价值的信息，这会让你先发制人，抢占先机。但最好的依然是你自己扮演间谍。要学着探察情况，间接地问一些问题让人们回答，以此让他们暴露出弱点和真实意图。

任何人都有其弱点，和人竞争就要找到其弱点并攻击。提高你的获胜几率的最好的方法之一就是分析你的对手，针对他的特点，用你的长处去对付他的短处。尤其是在朋友圈中，当你不知道谁可能成为知己，谁可能成为敌人，这个时候，做好“间谍”工作是保全自己的真本事。

每个人的思维信仰、生活习惯、学历阅历、脾气秉性、素质修养等都是不同的，如果我们善于分析这些信息，就能做到充分了解周围的朋友，知道他的优点和缺点、长处和短处，就会分辨好坏朋友，甚至有针对性地选择应付他们的方法。

更值得一提的是，想在朋友圈中做好“间谍”工作，你必须表面上摆出朋友的姿态去了解对方，这将帮助你识破一个人的真伪，洞悉他内心深处潜藏的玄机，以不变应对万变，顺利地探出情绪变化的温差，从而使你在交友的旅途上既能左右逢源，又能平平安安。

越是“热心”，越要防范

虎，乃山中之王，是肉食动物，当然也会吃人，可怕！可是比山中老虎更可怕的却是活生生地穿梭在人群之中的笑面虎。笑面虎，当面笑嘻嘻，对你“热心”备至，但背后落巨石，口蜜腹剑，两面三刀，阴险奸诈，吃肉不吐骨头，哄得别人团团转，给别人下毒药，别人还以为是蜜糖感激涕零，要弄手腕真是绝了，最可怕！

口蜜感人，这是那笑面虎在人面前惯用的招数；腹剑伤人，这是那笑面虎在人后面惯用的伎俩。

而说到“两面三刀”，我国古典名著《红楼梦》中佣人兴儿向尤二姐描述王熙凤的为人做派时，就用“两面三刀”来形容。

贾琏瞒着妻子王熙凤和贾母等人，在外面偷偷地娶了尤二姐做小妾。本来，封建社会，像贾府这样的官宦人家，纳妾也要明媒正娶，不过王熙凤是个醋坛子，所以贾琏不敢把尤二姐带回府里来，只好在外边另买了一处宅子安置小老婆。

尤二姐的性格很随和，对待下人挺和气，所以佣人也敢在她这里说三道四。这天，尤二姐向兴儿问起有关贾府里的人和事。兴儿说到王熙凤，真是一肚子怨言。他说王熙凤对待佣人很刻薄，只会哄贾母和王夫人高兴，心里可是歹毒着呢。

尤二姐说：“你背着她这么说话，将来背着我还不定说什么呢。”

兴儿听了这话，吓得连忙跪下，表白自己。他说，要是贾琏先娶了尤二姐这样的人作正房奶奶，就是佣人们的造化了，少挨打挨骂，做事也不用提心吊胆。跟随贾链的几个佣人，都知道尤二姐体恤下人，争着到这里来专门伺候她。尤二姐叫兴儿别害怕，又说她还要进府去见王熙凤呢。兴儿连忙摆手：“奶奶您千万别去，最好一辈子不见她。那个人嘴甜心苦，两面三刀，上头一脸笑，脚下使绊子，明是一盆火，暗是一把刀，都占全了。像奶奶这样斯文善良的人，根本不是她的对手。”

兴儿这番话，把王熙凤当面是人，背后是鬼的嘴脸，惟妙惟肖地勾画出来了。后来王熙凤对待尤二姐时当面极尽热心，可最后却将其逼死，也是证实了这种两面三刀之人对你的热

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心是最不可信的。

现实生活中就有许多这样的人，当面一套，对你极尽奉承热情，背后一套，挑拨离间，无事生非。当然，那些人之所以会选择“两面三刀”的活法，自然是有自己的目的，或为色或为利，也或为权。从古到今，权力始终是人们追逐的目标。这个有着无穷魅力的东西，吸引着很多人的目光。但追求的方式却是有所不同：有人是赤裸裸的无所顾忌，有人是犹抱琵琶半遮面的羞答答，有人是吃不着葡萄说其酸——真给了他，立刻可以飞上了天。清高如李白者，创作了千古流传的佳句：“安能摧眉折腰事权贵，使我不得开心颜。”但据后人考证其真实心境，却是不能攀上权贵而发牢骚罢了。

“笑面虎”在追逐权力的路途中，笑脸对待眼前的所有人，然而转过身去，就可能对刚刚笑对的人大骂几句，或者是一旦权力到手，就会对以前的所谓“故人”、“恩人”等“严肃”对待。看清了、看透了这些笑脸表象之下的丑恶，我们就应该对那些“皮笑肉不笑”的主儿有一定的提防之心，越是热心相待，越是要提防他们的“阴谋”，不能被眼前看到的所蒙蔽。最好能够做到以第三者的身份坐看那些“小鬼儿们”表演。

记住，在你相信一个人之前，要学会对他进行全面的观察和考验，不要一味地作出“看他那样面善，看他那样热心，一定是个好人”的评判。但是每个人都有私心，你无法阻止他们可能用假意的热心来欺骗你的善心，否则吃亏受骗的必然是你自己。

“养虎”不可为患

一山不能容二虎，当你不能成为那只老虎时最好的办法便是在虎威初现的时候，便隐居到“虎”后做太上皇。“养虎”便是制造自己的靠山，但有时也是在为自己制造潜在的敌人，要养虎，但不可为患，把握与“虎”相处的度，这才是为人之道的最高境界。

265年，司马炎称帝建立晋朝，后传五代。316年，北方匈奴族建立的汉国攻破长安，俘虏晋帝。西晋灭亡。318年，东晋建都建康（今南京）。而中国的北方，从此开始了军阀混战的十六国时期。

这个时期，许多北方来的少数民族，纷纷学习汉人制度和文化，再凭借军事武力，建立了一个又一个的王朝政权。其中，苻氏前秦政权是比较强大的一个政权。

苻坚自幼受祖父苻洪的喜爱，据说他生得便有异人之处、王者之相。很难得的是，他从小愿意接受汉族文化，经过了正规的教育学习。所以他在治国和为人上有很多成功之处。

苻坚手下有一谋事叫王猛，他是北海剧（今山东寿光东南）人，幼年贫寒，却读得一肚子的诗书和韬略。他曾经面见东晋将军，扪虱谈天下，为千古美谈。后来苻坚发现了这个人才，将其重用，成绩显赫。苻坚曾经高兴地说自己得到王猛，犹如刘备得到诸葛亮。

王猛协助苻坚，东征西战，基本平定了北方中国。同时苻坚提倡以礼治国，发扬儒家文化，一时间极大地提升了秦的国家地位。

秦建元五年（369年），南方的东晋出兵北上，攻打燕国。燕国国君很畏惧，向秦求援。苻坚派兵援助，与燕共破晋军。

在这次战争中，燕国的吴王慕容垂，战功显著，但是却得到了燕国奸臣的嫉妒和迫害。慕容垂被迫逃离燕国，投奔了苻坚。苻坚这个人，有个很大的特点，就是对人才极度地爱惜，对于降将、俘虏也特别关照。他本来就听说慕容垂很有才能，因此非常欢迎他。但是王猛不同意。王猛认为慕容垂是潜在的秦之威胁，劝苻坚杀了慕容垂。苻坚爱才心切，没有答应，并封了慕容垂很大的官。到此苻坚给自己养了一条大虎。

此后，秦、燕关系恶化，王猛率兵攻打燕国，势如破竹，灭了燕国，俘虏了国君慕容玮及许多慕容氏的官员。苻坚对他们都没有为难，并给了不同的官做。随后，秦帝国西破前凉、北灭代国，终于统一了北方地区。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

378 年，苻坚开始试探着进攻东晋。他派遣他的儿子苻丕率兵，与慕容玮（前燕国的国君俘虏）一同进攻襄阳。东晋梁州刺史朱序固守襄阳近一年，城破被俘。苻坚依然是将朱序收降，留为己用。

383 年三月，春暖花开，苻坚心目中的壮举也要付诸实施了。他发号施令，开始准备南伐。同年七月，大军出发，苻坚亲自领兵，总共步兵 60 万、骑兵 27 万，号称百万，浩浩荡荡，直奔东晋。

十月，秦军攻克寿阳（今安徽寿县），与晋军隔淝水相对。苻坚派遣以前的东晋降将朱序前去晋军劝降。这一步棋子，大概应该是导致他淝水之战失利的一个重要因素了，也是苻坚养的另一条虎发威害己的开始。朱序到了晋军营中，却与晋将商议了如何打败苻坚的计划。

其后的战争细节，就是谢石致信苻坚，要求秦军后退少许，让晋军渡河，以便双方一决胜负。苻坚打算将计就计，将渡河的晋军消灭在河中，于是答应了。谁知数十万大军一旦开始后撤，混乱局面便开始了。此时晋军开始渡河，苻坚命令军队前去攻击。厮杀正酣，早有准备的晋军主力从另一个地方开始了渡河。苻坚开始有些自顾不暇。但是这还不足以让 8 万人可以破数十万的大军。

最致命的打击，还是朱序在秦军阵后大喊：“秦军败了！……”这消息在数十万大军中迅速传播，远比主将的命令传播更加迅速，更加令人心惊胆战。于是千军万马斗志顿消，败兵如潮水般向后涌去。主将苻融气恼之极，奋力阻拦退兵，却被乱兵撞倒，死于敌军之手。苻坚见势不妙，只得竭力逃命。终于狂奔数十里，身中乱箭，所幸逃脱追杀（一路上惊恐万分，“风声鹤唳”，皆心惊胆战）。回视左右，却如同赤壁之战后的曹操一般，百万大军皆毁于一旦。

秦军各路大军溃败，却只有慕容垂率领的三万人远离战场，没有受损失。原来，慕容垂早已决心造反，他根据种种迹象，推测秦军必败于晋军。于是不但极力鼓动苻坚攻晋，并在战争中保存了自己的实力。苻坚败退，慕容垂没有轻举妄动，而是将自己的军队交给苻坚。苻坚对其毫无怀疑。随后慕容垂要求去北方祭祖。苻坚的谋臣权翼认为慕容垂别有用心，要求苻坚拒绝慕容垂，并且杀之。可是苻坚未下决心。慕容垂离开后不久，便挂起了反抗苻坚的大旗。两年后，慕容垂建立了新的燕国，史称“后燕”。

苻坚淝水惨败，导致了国力衰弱，原来臣服于他的一些民族也开始产生异心。在慕容垂之后，原燕国国君慕容玮的弟弟慕容泓谋反。随后，另一个羌族将领姚苌也走上了同样的反途。四处是敌人，苻坚已经力不从心。如此的多年混乱厮杀后，苻坚再没有重振雄风，反而日渐衰落。385 年，苻坚穷途末路，被姚苌所俘，后为其所杀。时年 47 岁。

综观苻坚的一生，其心机无人能及，但他在把虎“养成”之后没有及时隐退，最终落得个悲惨的下场。因此要切记“养虎”会为自己带来荣耀，同时也会带来祸患，要采取适当的手段免去祸患，才是真正的成功之举。

不可与小人永远共舞

几乎在每个时代，都会有“小人”生长的土壤。“小人”就像一个随时可能出现的幽灵，给你冷不防的一击，这在我们生活的空间里屡见不鲜。提防小人非常重要，稍有不慎，就可能给自己带来危害。

唐朝的杨炎和卢杞两人同任宰相。杨炎善于理财，文才也好。而卢杞除了巧言善辩之外，别无所长。他嫉贤妒能，使坏主意害人是拿手好戏。两个人在外表上也有很大不同，杨炎是个美髯公，仪表堂堂；卢杞脸上有大片蓝色痣斑，相貌奇丑，形容猥琐。同在政事堂办公，他们一同吃饭。杨炎不愿同卢杞同桌吃饭，经常找借口在别处单独吃饭。有人趁机对卢杞挑拨说：“杨大人看不起你，不愿跟你在一起吃饭。”卢杞自然怀恨在心。他先找杨炎下属

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

官员过错，并上奏皇帝。杨炎因而愤愤不平，说道："我的手下人有什么过错，自有我来处理，如果我不处理，可以一起商量，他为什么瞒过我暗中向皇帝打小报告！"两个人的隔阂越来越深，总是对着干，常常是你提出一条什么建议，我偏偏反对；你要推荐一些人，我就推荐另一些人。

当时，有一个藩镇割据势力梁祟义发动叛乱，德宗皇帝命令另一名藩镇李希烈去讨伐。杨炎觉得不妥，说："李希烈这个人，杀害了对他十分信任的养父而夺其职位，为人凶狠无情，没有功劳却傲视朝廷，不守法度，若是在平定梁崇义时立了功，以后更难以控制了。"

德宗已经下定了决心，对杨炎说："这件事你就不要管了！"杨炎却一再表示反对，这使对他早就不满的德宗更加生气。

不巧赶上天下大雨，李希烈一直没有出兵。卢杞知道这是扳倒杨炎的好时机，便对德宗皇帝说："李希烈之所以拖延不肯出兵，正是因为听说杨炎反对他的缘故，陛下何必为了保全杨炎的面子而影响平定叛军的大事呢？不如暂时免去杨炎宰相的职位，让李希烈放心，等到叛军平定以后，重新起用，也没有什么大关系！"

这番话看上去完全是在为朝廷考虑，也没有一句伤害杨炎的话，卢杞排挤人的手段就是这么高明。德宗皇帝果然信以为真，免去了杨炎宰相的职务。

从此卢杞独掌大权，杨炎自然就在他的掌握之中。他当然不会让杨炎东山再起，故意找碴儿整治杨炎。杨炎在长安曲江池边为祖先建了座祠庙，卢杞便诬奏说："那块地方有帝王之气，早在玄宗时，宰相萧嵩曾在那里建立过家庙，玄宗皇帝不同意，令他迁走。现在杨炎又在那里建家庙，必定怀有篡位的野心！"

听信谗言的德宗皇帝便以卢杞这番话为借口，先将杨炎贬至崖州，随即将他杀死。

杨炎把对卢杞的蔑视表现在明处，又未能注意细节之处，严防小人，最终被卢杞所害，这值得警戒。

相比之下，郭子仪则比较谨慎。他每次会见客人的时候，常有很多侍女陪伴在他的左右。但是，只要一听说卢杞来到，郭子仪就会命令侍女全部下去回避。他的儿子们不明白这是什么原因，郭子仪回答说："卢杞的容貌丑陋，妇人见了没有不笑的。我要是不叫侍女回避，她们肯定不可避免地要笑出声来的。卢杞心胸狭窄，肯定会记恨在心的。将来如果他得志，我们全家人就都活不成了。"

正因为郭子仪谨小慎微，才最终没有为小人所害。

的确，小人的危害不可小视。他们的谋划、行动处于生活的暗处，时常能给人致命的一击。小人的一大特色便是表面一派和气，心里却很狭隘自私，时常是暗藏杀机、包藏祸心。俗语说宁可得罪君子也不能招惹小人，原因在于此。所谓"明枪易挡，暗箭难防"，对于小人，最明智的做法是敬而远之。

而今，在生活中，有些人明里是个君子，使人疏于防范。但他背地里所施行的尽是不义恶行，反而一出手便是致命伤。从某种程度上讲，这类伪君子是危害性最大的小人。不注意或无法识别他们的人，结局往往很悲惨。

俗话说："明枪易躲，暗箭难防"，如果无法识别出身边的小人，那么你就会像齐桓公那样落入小人的陷阱而功亏一篑。但是小人没有特别的样子，脸上也没写上"小人"二字。有些"小人"甚至还长得又帅又漂亮，有口才也有内才，更有甚者，他们还会像易牙、竖刁那样做出让你感激涕零的事情讨好、蒙蔽你，使你糊里糊涂地成为他们手中的棋子。

不过，这些为达目的不择手段的"小人"还是可以从他们的行为中分辨出来的。

小人最擅长的是阿谀奉承，他们这样做的最终目的是为了从那些喜欢被奉承的人身上得到回报，一旦他们取得你的信任或仰仗，就会很快地使自己的羽毛丰满起来，到那时，他们真实的嘴脸就会暴露出来，说不定会对有知遇之恩的你反咬上一口。

所以凡是诚心要干大事的人，一定要留意自己身边那些笑里藏刀的"小人"，切不可因为他说的都是自己爱听的话就永远的重视他、依赖他，那样只会让自己丧失戒备心，瓦解战斗力，留这样的人在身边，无异于与狼共舞、养虎为患。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让欲望成为动力而不是祸根

欲望是导火线，它虽需要点燃，但点燃的时机要适合，最主要是适可而止，不可“燃”无度，否则贻害无穷。在别人的欲望之火点燃之后，我们就要严加注视，谨慎提防，因为这时若不能把情况看透，认真对待，一旦时机一过，再想去灭火消灾就是一种奢望了，也只会给自己带来巨大灾祸。

唐肃宗收复京师之后，李泌去见肃宗。唐肃宗留李泌宴饮，同榻而眠。当时，李泌常受小人的猜忌和陷害，为了明哲保身，他决定退隐山林。在隐退之前，他决心尽最后一次努力，保护自己爱护的皇太子广平王李豫。

当天晚上，李泌对肃宗说：“臣已略报圣恩，请准我做闲人。”

肃宗惊异，说：“我同先生忧患多年，应该与先生同乐，您为何要离去呢？”

李泌答道：“臣有五不可留，愿陛下让我离去，免于一死。”

唐肃宗问：“这五不可留指什么呢？”

李泌答道：“我遇陛下太早，陛下任我太重，宠信我太深，我的功劳太高，事迹太奇，有此五虑。陛下若不让我走，就是杀了臣。”

肃宗不解地说：“先生为什么怀疑我，朕不是疯子，为什么要杀先生呢？”

李泌道：“正是陛下不杀我，我才敢请求归山，否则我怎么敢说？并且我说被杀，不是指陛下，而是指那五点原因。我想，陛下对臣这么信任，有些话尚且不敢说，等天下安定了，我哪敢再说什么？”

肃宗说：“我知道了，先生要北伐，我不听从您的建议，先生您生气了。”

李泌回答：“不是，我说的是建宁王一事。”原来，不久前，肃宗听信奸臣诬告，建宁王李倓被赐死。

肃宗说：“建宁王听信小人的话，谋害长史，想夺储位，我不得不赐他死，难道先生还不知道吗？”

李泌又说：“建宁王倘若有此心，广平王必定会怨恨他，可是广平王每次与我谈话，都说弟弟冤枉，泪如雨下。况且，以前陛下想用建宁王为天下兵马大元帅，我请改任广平王。建宁王要是想夺太子的地位，一定会恨臣，为什么他认为我是忠心，对我更加亲善呢？”

听到这里，肃宗也不禁流泪道：“我知道错了，先生说得很对，但是这件事情既然已经过去了，我也不想再听这件事。”

李泌说：“我不是要追究以前的责任，是为了让陛下警戒将来。当年武则天皇后有四个儿子，她错杀了太子弘，立次子李贤为太子。次子内心忧惧，作《黄台瓜》一词，想感动武则天皇后，但则天皇后不予理睬。李贤被废之后，死在贬所黔中。《黄台瓜》一词是这样说的：‘种瓜黄台下，瓜熟子离离。一摘使瓜好，更摘使瓜稀，三摘尤可为，四摘抱蔓归。’陛下已经摘了一个大瓜了，千万不要再摘了。”

肃宗惊奇地说：“怎么会有这种事，我当把这首诗写在绅带上，时时警惕。”

李泌说：“只要陛下记在心中就行了。”之后，李泌就归隐泉林了。

唐肃宗重得江山后，不禁对自己的皇位更加重视吝惜起来，生怕他人抢去。而其心中永保江山、独得天下之欲望之火，可谓燃烧愈加猛烈，其疑心加重，听信小人谗言在所难免。李泌此时却头脑清晰，趁皇上信任之际，进忠言、叙忧患，而后又及时隐退，真乃高明的忠臣。

有智慧的人会让欲望成为生存进步的动力而不是人生的祸根，这是明哲保身的基本前提。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

强者面前示弱不示强

被强大的领导重视是好事，被强势的敌人重视，就要小心了！因为他一直都在虎视眈眈地盯着你，稍有不慎就会遭到攻击。以弱者自居，让敌人轻视自己，则会让敌人对自己放松警惕，而自己同时又极尽防范之术，加速自强，自然安全得多。

在强者面前，尤其是在与自己有利益冲突的强者面前，一定要表现出一弱再弱的姿态，满足对方的成就感和虚荣心，使自己获得安全。

刘邦入函谷关后，他的手下将官曹无伤想投靠项羽，便偷偷地派人到项羽那儿去告密，说："这次沛公进入咸阳，是想在关中做王。"

项羽听了，就下决心要把刘邦的兵力消灭。那时候，项羽的兵马40万，驻扎在鸿门；刘邦的兵马只有10万，驻扎在灞上。双方相隔只有40里地，兵力悬殊。刘邦的处境十分危险。刘邦得知项羽的想法后，带着张良、樊哙和100多个随从，到了鸿门拜见项羽。刘邦说："我跟将军同心协力攻打秦国，将军在河北，我在河南。我自己也没有想到能够先进了关。今天在这儿和将军相见，真是件令人高兴的事。哪儿知道有人在您面前挑拨，叫您生了气，这实在太不幸了。"

项羽见刘邦低声下气向他说话，满肚子气都消了。他相信了刘邦的服弱之心，还把曹无伤也供了出来。

当天，项羽就留刘邦在军营喝酒，还请范增、项伯、张良作陪。

酒席上，范增一再向项羽使眼色，并且举起他身上佩带的玉块，要项羽下决心，趁机把刘邦杀掉，可是项羽只当没看见。

后来刘邦的车夫樊哙到项羽帐中，说了一番替刘邦示弱、骂项羽欺人太甚的话，直说得项羽无言以对，觉得不该对"弱小"的刘邦下狠手。

经过刘邦这一番自轻自贱，项羽完全不把他视为与自己争天下的敌人了，心一软，把他给放了。

在人际交往中，如果遇到心怀大志而又实力不俗之人礼貌待你，往往说明他们已经把你当做竞争对手看待了，而你若不能参透他们礼貌款待背后的心思，还虚荣心膨胀，欲与之"平等"礼尚往来，危险就离你不远了。

常言道："木秀于林，风必摧之"，自己强大时，就要提防着那些比你更强大的人，因为他们唯恐自己的地位被你夺取。而若以弱者的姿态出现，就会减少对手的警戒心，从而使自己处在相对安全的环境中。一句话，越让别人轻看，你就越安全。以弱者自居，对强者示弱，才能为自己赢得足够的成长空间。

谨防"无中生有"

假作真时真亦假，有些话经人多次相传之后，谬论被人信作了事实，谎言也能被当成了真理。之所以说谎言被重复一千遍，就变成了真理，是因为在生活中，很多人都经不住谗言与假话的反复传播，"三人成虎"，最终轻信了被人口口相传的谎言。因此我们不可天真轻率处世，要学习辨别口口相传的消息，谨防"有心人"的"无中生有"。

战国时代，各国互相攻伐，为了使大家真正能遵守信约，国与国之间通常都将太子交给对方作为人质。

魏国大臣庞葱，将要陪魏太子到赵国去做人质，临行前他对魏王说："现在有个人说街市上出现了老虎，大王相信吗？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

魏王道："我不相信。"

庞葱说："如果有第二个人说街市上出现了老虎，大王相信吗？"

魏王道："我有些将信将疑了。"

庞葱又说："如果有第三个人说街市上出现了老虎，大王相信吗？"

魏王道："我当然会相信。"

庞葱就说："街市上不会有老虎，这是很明显的事，可是经过三个人一说，好像真的有了老虎。现在赵国国都邯郸离魏国国都大梁，比这里的街市远了许多，议论我的人又不止三个。希望大王明察才好。"

魏王道："一切我自己知道。"庞葱陪太子回国，魏王果然没有再召见他了。街市是人口集中的地方，当然不会有老虎。说街市上有虎，显然是造谣、欺骗，但许多人这样说了，也往往会信以为真的。

在这方面，即使是曾子母亲那么明智的人，也常常会经受不住别人的迷惑。

在孔子的学生曾参的家乡费邑，有一个与他同名同姓也叫曾参的人。有一天他在外乡杀了人。顷刻间，一股"曾参杀了人"的风闻便席卷了曾子的家乡。

第一个向曾子的母亲报告情况的是曾家的一个邻人，那人没有亲眼看见杀人凶手。他是在案发以后，从一个目击者那里得知凶手名叫曾参的。当那个邻人把"曾参杀了人"的消息告诉曾子的母亲时，曾母听了邻人的话，一边安之若素、有条不紊地织着布，一边斩钉截铁地对那个邻人说："我的儿子是不会去杀人的。"没隔多久，又有一个人跑到曾子的母亲面前说："曾参真的在外面杀了人。"曾子的母亲仍然不去理会这句话，照常织着自己的布。

又过了一会儿，第三个报信的人跑来对曾母说："现在外面议论纷纷，大家都说曾参的确杀了人。"曾母听到这里，她害怕这种人命关天的事情要株连亲眷，因此顾不得打听儿子的下落，急忙从僻静的地方逃走了。

以曾子良好的品德和慈母对儿子的了解、信任而论，"曾参杀了人"的说法在曾子的母亲面前是没有说服力的。然而，即使是一些不确实的说法，如果说的人多了，也会动摇一个慈母对自己贤德的儿子的信任。由此可见，坚定的信仰和良好的辨别力要在不断的生活实践中加以锻炼和坚固。对于道听途说的话，要保持清醒的头脑和理智的判断，三思而后行，反复推敲、验证再下结论，不然就会让"无中生有"者占了上风，有理的人再清白也百口莫辩了。

成于慎，败于纵

许多人在做事时，开始比较谨慎，过不了多久，就松懈下来了；有的人对大事、难事比较谨慎，对小事、容易事就疏忽。结果往往会"千里之堤，溃于蚁穴"。

"行百里者半九十。"说的就是事物进展到尾声时，很多人因缺乏恒心，谨慎不够，未能圆满达成既定目标。这就告诉我们为人做事不到最后不能掉以轻心，疏忽大意，以防前功尽弃。在我国历史上就有过正反两方面的教训。

战国时，秦国国富民强，气势最盛。秦武王以为从此可高枕无忧，便以骄色示人。一谋士见势不妙，便进言提醒武王道："诗曰，'行百里者半九十'，指的是把持到最后关头最为困难。今天的霸业是否能成，还得看各方诸侯是否出力，然而大王现在就沾沾自喜，以骄色示人，而忽视图霸的准备，若让他国知道了，受诸侯攻击的恐怕非楚而为秦了。"秦武王虽精于政治，但其霸业也只维系了短短的 4 年，可见他没有听进谋士的忠言。

在施政方面，真正做到善始善终、居安思危的，要数唐太宗李世民了。太宗常对左右说："治国之心犹如治病。病人希望尽快痊愈，求医心切。如果病人能认真听从医生的嘱咐，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

配合治疗，病就痊愈得快，反之，恐怕就要使病情恶化，甚至丧命。治国也是同理，要想使天下安定，就得事事谨慎，若在关键时候有疏忽，必招亡国之祸。

“现在天下的安危全置于我一人肩上，因此，我要慎重地警惕自己。即使天下太平，我也还需检点自己的言行，加紧努力。但是，只靠我一人是难有作为的，希望你们能做我的耳目，若发现我有过失，请直言无妨，君臣之间如有疑惑而不说，对治国是极其有害的。”

唐太宗如此开明，才有了善谏的魏徵，他以谨慎的态度施政，才出现了中国历史上有名的“贞观之治”。

人总是会有许多欲求，在我们得到部分满足的时候还不能轻易言止，要取得大的成就就必须一如既往地奋勇前行，持之以恒。如果总是“适可而止”，养成“随遇而安”的毛病，到最后，只能是连自己既得的那一份也给丢掉了。要想万事顺利，走好人生之路，就要谨慎小心，即使顺风满帆也不可掉以轻心，谨慎是人生最好的护身符。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老祖宗用心血和生命换回的成功智慧

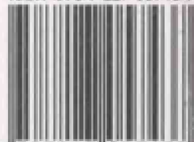
街头智慧，早一天懂得早一天顺利，早一天掌握早一天成功

出来“混”的人一定要懂街头智慧，这是最基本的要求。一个人如果不懂街头智慧，那就注定在社会上“混”不开，从一开始就注定了没有成功的可能。一个深谙街头智慧的人，哪怕刚开始能力差一些，出来“混”还是大有前途的，因为他只要掌握了这些实用的绝招，就迟早能够迎来命运的转机。相反，哪怕你是一名旷世奇才，如果不懂得街头智慧，也“混”不出个名堂，肯定会“混”到走投无路的地步。人在社会上“混”，每时每刻都离不开与人打交道，尤其在现代社会，世事纷繁，人心更加复杂，为人处世更加举步维艰，要想使自己的人生更为顺利就越发困难。所谓“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，只有掌握街头智慧，真正做到左右逢源、八面玲珑、随机应变，才能获得成功。大凡成功的人，无一例外都明白这一点。他们读懂了社会的本质和人际交往的潜规则，知道对方需要什么，知道对方的脑子里在想什么——要想钓到鱼，就要像鱼那样思考！你几乎看不见他奔波劳碌，但是在不动声色中，他已经实现了人生的目标。

街头智慧似乎是游离于主流生活及主流话语之外的一种技艺，对于学习和使用街头智慧，有的人可能还存在误解，认为那是小人伎俩，有悖于道德。其实不然。和任何智慧一样，街头智慧本身也无所谓善恶。使用街头智慧的人，可能是坏人，也可能是好人，好坏的权衡，全在于运用的目的和方法如何。在充满复杂人性的社会丛林中，街头智慧告诉我们的是生存和斗争中必不可少的谋略和手段。尤其在某些特殊的时候，街头智慧就是我们最好的自我保护策略，甚至还可以帮助我们惩治邪恶。当你处在很多竞争者都在运用街头智慧的环境中时，你要是不懂街头智慧的话就难免成为别人前进路上的垫脚石。要想成功，你就只能比别人把街头智慧用得更多更好。

责任编辑：赵学佳 梁 芳
封面设计：李艾红

ISBN 978-7-227-05743-7



定价：29.80元